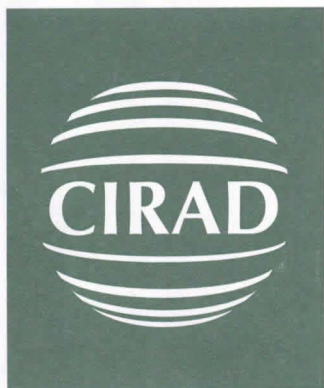


CIRAD - TERA

PROJET GATAWANI -DOLE



Département territoires,
environnement et acteurs
Cirad-tera

**DIAGNOSTIC DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE EN MATIERE DE
FINANCEMENT RURAL DANS LA ZONE DE GAYA - NIGER**

RAPPORT D'ETUDE

**Betty Wampfler
CIRAD - TERA
N°21/98
Mars 1998**

CIRAD - TERA

PROJET GATAWANI -DOLE

**DIAGNOSTIC DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE EN MATIERE DE
FINANCEMENT RURAL DANS LA ZONE DE GAYA - NIGER**

RAPPORT D'ETUDE

**Betty Wampfler
CIRAD - TERA
N°21/98
Mars 1998**

SOMMAIRE

RESUME

INTRODUCTION : Objet de la mission et méthode de travail	1
I - LE CONTEXTE DE LA ZONE DE GAYA	5
1. La zone de concernement de l'étude	5
2. Les atouts de la zone	5
21. Une zone de fort dynamisme économique	5
22. Un début d'intensification agricole	6
23. Une forte densité d'intervenants de développement	7
3. Les contraintes de la zone	8
31. Des disparités importantes entre les zones	8
32. Une saturation démographique et foncière qui accentue les tensions sociales	8
33. Des contraintes de prix et de débouchés pour les productions de rente	9
34. Des difficultés croissantes d'approvisionnement en intrants	9
35. Une dégradation forte des services de l'Etat et un relais difficile par le secteur semi-formel (ONG, associations) et privé	9
36. Un faible taux de scolarisation et d'alphabétisation	10
37. Un faible degré de maturité des organisations paysannes	10
38. Une contrainte conjoncturelle:une succession de plusieurs années de sécheresse	10
II - ANALYSE DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT RURAL	11
1. Caractéristiques économiques des principales activités agricoles et rurales menées dans la zone de Gaya	11
11. Production rizicole	11
12. Production d'oignon	14
13. Arboriculture	16
14. Extraction d'huile d'arachide	19
2. Analyse des stratégies économiques des acteurs et de leurs besoins de financement	20
21. Stratégies économiques et besoins de financement des hommes	20
22. Stratégies économiques et besoins de financement des femmes	26
3. Analyse des organisations	35
31. Les organisations villageoises	35
32. Les associations de femmes	36
33. Les organisations économiques.	36
Conclusion II : Typologie des besoins de financement de la zone de Gaya	48
III - ANALYSE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT EXISTANT DANS LA ZONE DE GAYA	50
1. Pratiques d'épargne et de crédit informel	50
11. L'épargne informelle	50
111. Les tontines	
112. Les autres formes d'épargne informelle	
12. Le crédit informel	51
121. Les crédits gratuits	

122. <i>Le crédit usurier</i>	
123. <i>La banque d'entraide de Rountowa</i>	
124. <i>L'accès des populations de Gaya au crédit au Nigéria et au Bénin</i>	
2. Les projets ayant un volet de crédit	52
21. Les projets achevés	52
211. <i>L'expérience APOR</i>	52
2111. <i>Description du SFD</i>	
2112. <i>Analyse critique : quels enseignements peut-on tirer de cette expérience ?</i>	
* Par rapport à l'échec du SFD suite à des détournements par les agents de l'opérateur	
* Par rapport au système de crédit mis en place	
212. <i>Autres projets achevés , ayant eu un volet de crédit</i>	55
22. Les projets en cours ayant une composante financement rural	55
221. <i>Le projet Bien être familial de Tanda</i>	
222. <i>Le projet PAIGLR</i>	
2221. <i>Description du projet</i>	
2222. <i>Analyse critique</i>	
223. <i>Le projet PADL</i>	58
2231. <i>Description du projet</i>	
2232. <i>Analyse critique</i>	
3. Les systèmes financiers décentralisés	59
31. La Caisse Populaire de Tanda	60
311. <i>Description du SFD</i>	
312. <i>Analyse critique</i>	
32. CLUSA /KOKARI	61
321. <i>Description du SFD</i>	
322. <i>Analyse critique</i>	
33. La mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi	63
331. <i>Description du SFD</i>	
332. <i>Analyse critique</i>	
IV - ANALYSE DE L'ADEQUATION DE L'OFFRE A LA DEMANDE DE FINANCEMENT	69
1. Analyse de l'adéquation de l'offre à la demande de services financiers	69
11. Le crédit	69
12. L'épargne	69
13. L'assurance	70
2. Un problème central pour la viabilité des SFD locaux : l'efficience de la garantie	70
21. Les pratiques actuelles en matière de garantie	70
22. Les limites de ces garanties	70
23. La garantie foncière	71
231. <i>Statut actuel du foncier à Gaya</i>	
232. <i>Le travail de la Commission Foncière</i>	
233. <i>Quelle peut être l'efficience de la garantie foncière ?</i>	
3. Un facteur de fragilité du développement de l'offre financière à Gaya : le manque de concertation entre SFD	73

V- PROPOSITIONS	75
1. Présentation synthétique des propositions de services financiers	75
2. Quelle stratégie de financement décentralisé promouvoir ? Renforcer la Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi ?	75
21. Les arguments militant en faveur de cette option	76
22. Les axes de renforcement possible de la Mutuelle	76
3. Et/ou favoriser le développement d'un autre opérateur d'épargne/crédit à vocation généraliste ?	77
31. Les arguments militant en faveur de cette option	77
32. Quel opérateur d'épargne et de crédit alternatif ?	77
321. <i>Les opérateurs locaux</i>	
322. <i>Etat d'avancement du Crédit rural du Niger</i>	
323. <i>Position du CNR par rapport à une implantation à Gaya</i>	
33. Les avantages et les risques liés à cette option	80
331. <i>Les avantages</i>	
332. <i>Les risques</i>	
4. Notre position par rapport à ces deux options	81
5. Apporter un appui institutionnel aux SFD de l'arrondissement de Gaya	81
51. Par un appui à la Commission Foncière	81
52. Par la mise en place d'un cadre de concertation entre les SFD	81

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

- 1 - Termes de référence de l'étude
- 2 - Calendrier de la mission et liste des personnes rencontrées
- 3 - Population de l'arrondissement de Gaya
- 4 - Carte de la zone du projet Gatawani Dolé (première phase) et liste des villages ayant fait l'objet de l'enquête
- 5 - Zone d'intervention du projet PAIGLR
- 6 - Organisation et financement du programme d'appui à la petite irrigation / ANPIP
- 7 - Statuts - règlement intérieur et politique de crédit de la Mutuelle d'épargne et de crédit du Dendi

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFN	: Association des Femmes du Niger
AFVP	: Association Française des Volontaires du Progrès
ANPIP	: Agence Nigérienne de Promotion de l'Irrigation Privée
APOR	: Action pour la Promotion des Activités Rurales
AREN	: Association pour la redynamisation de l'élevage au Niger
BOAD	: Banque Ouest Africaine de Développement
CFD	: Caisse Française de Développement
CPEC	: Caisse Populaire d'Epargne et de Crédit
CIRAD	: Centre International de Recherche Agronomique pour le Développement
CLUSA	: Coopérative League of USA
DEP/MAGEL	: Direction des Etudes et de la Programmation/ Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
GIE	: Groupement d'Intérêt Economique
INRAN	: Institut National de la Recherche Agronomique du Niger Maouri et du fleuve Niger
MCPEC	: Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit
ONAHA	: Office National des Aménagements Hydro-Agricoles
PADL	: Programme d'appui au développement local
PAIGLR	: Programme d'Appui aux Initiatives de Gestion Locales de Roneraies du dallol
PARC	: Pan African Rinderpest Campaign
PGD	: Projet Gatawani Dole
PIP	: Périmètre irrigué par pompage
PMC	: Périmètre en maitrise de crue
PRSAA	: Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture
PUFS	: Projet d'Utilisation du Fonds Suisse
SH	: Saison hivernale
SFD	: Système financier décentralisé
SFR	: Système financier rural
SICR	: Structure d'Intermédiation de Crédit Rural
SS	: Saison sèche
UICN	: Union Internationale pour la Conservation de la Nature
UNCC	: Union Nigérienne de Crédit et de Coopération
URSC	: Union sous régionale des coopératives
WOCCU	: World Council of Credit Union

RESUME

Cette étude a pour objectif d'établir un diagnostic des besoins et de l'offre de financement rural dans la zone de Gaya au Niger. Elle constitue un préalable à la réflexion sur la mise en oeuvre d'une nouvelle forme d'appui au financement rural, après l'échec d'un système de petit crédit rural expérimenté pendant trois ans dans cette zone (1994 - 1996).

L'étude repose sur un diagnostic rapide fait à partir d'enquêtes réalisées auprès de producteurs individuels (47 hommes et 32 femmes), et d'un échantillon de 35 organisations villageoises et économiques de la zone de Gaya.

L'arrondissement de Gaya figure parmi les zones les plus favorisées du Niger : une pluviométrie relativement abondante, un potentiel agro-écologique, agricole et pastoral favorable permettent le développement d'une agriculture partiellement intensive et irriguée, fondée sur la riziculture, le maraichage et l'arboriculture fruitière. La proximité du Nigéria et du Bénin constitue l'un des facteurs du dynamisme économique de la zone.

L'analyse des activités économiques et des stratégies des producteurs (hommes et femmes) met en évidence des besoins de financement importants portant sur du crédit de court terme (intrants agricoles, financement des activités non agricoles), mais aussi de moyen terme (équipements agricoles, équipement de transformation agro-alimentaire, plantations, moyens de transport...). L'étude a permis d'établir une typologie sommaire des producteurs agricoles, et une typologie des productrices féminines, qui mettent en évidence des situations fortement différenciées en matière de besoins de produits financiers, de performances des activités économiques et de capacité d'autofinancement. Une large part de ces deux types d'acteurs économiques n'est pas en mesure d'auto-financer le développement d'activités économiques et a très peu d'accès au marché financier semi-formel et même informel. Les besoins de financement des organisations économiques de la zone et leur capacité de gestion ont été également analysés.

L'offre en services financiers est réduite dans la zone. Le secteur bancaire y est inexistant. Le secteur informel ne permet pas de couvrir l'ensemble des besoins de financement. Le secteur intermédiaire, les systèmes financiers décentralisés, sont présents sous forme de projets de développement ayant des volets de crédit, et sous forme de deux Mutuelles d'épargne et de crédit. L'une d'entre elles, la Mutuelle du Dendi, qui vient d'être créée, a été étudiée plus particulièrement. Elle présente des potentialités intéressantes au regard des besoins de financement locaux (proximité, professionnalisme, appui technique par une structure mutualiste qui a fait ses preuves par ailleurs, prise en compte des besoins de financement de court terme et de moyen terme), mais aussi des points de fragilité (dispositif de suivi et de recouvrement des crédits léger, besoins de formation importants et de longue durée des bénéficiaires, risque d'exclusion d'une partie de la population...).

L'analyse de l'adéquation de l'offre à la demande de financement montre qu'il y a nécessité d'appuyer le développement du marché financier dans la zone ; cet appui peut être apporté à travers les SFD existants (la Mutuelle du Dendi, particulièrement), mais aussi à travers un appui institutionnel (Commission foncière, cadre de concertation des SFD).

Mots clé : diagnostic, financement rural, Gaya, Niger, système financier rural, épargne, crédit, assurance, irrigation, investissement agricole, accumulation

INTRODUCTION : Objet de la mission et méthode de travail

L'arrondissement de Gaya, situé au Sud du Niger, à la frontière du Bénin et du Nigéria, présente un potentiel agro-écologique contrasté (cuvette irriguée, bas-fonds, plateaux latéritiques, zones de terrasse et piémonts), mais globalement favorable au développement des activités d'agriculture, d'élevage et de pêche.

En 1993, un projet de mise en valeur de la cuvette de Gatawani Dolé (PGD), couvrant une surface de 29 000 ha au sud de l'arrondissement de Gaya, a été initié sur financement de la Caisse Française de Développement et du Ministère Français de la Coopération, avec trois objectifs :

- l'amélioration de l'exploitation du milieu naturel, par l'augmentation de la production vivrière et la gestion durable des ressources naturelles
- l'amélioration des revenus des populations, par l'intensification des productions agricoles et la diversification des activités économiques
- la prise en charge du développement par les populations elles-mêmes.

Les actions engagées pendant la première phase du projet (1993-1997) ont porté sur l'aménagement d'une digue et de deux périmètres hydro-agricoles et l'intégration des activités d'agriculture, d'élevage et de la pêche. Face à l'absence d'institutions bancaires dans la zone, un volet de crédit rural a complété le dispositif d'intervention du PGD. Dans l'optique d'assurer une pérennité du financement rural après le PGD, la mise en oeuvre de l'activité de crédit été confiée à un opérateur nigérien indépendant du projet. Fondé sur le principe de la caution solidaire, le système de crédit mis en place octroyait des crédits de campagne pour les intrants et travaux rizicoles et du petit crédit pour les activités de transformation et de commerce des femmes. Cette activité de crédit a fonctionné avec des taux de remboursement satisfaisants pendant deux ans. En 1996, des détournements importants opérés par les agents de crédit ont conduit à la fermeture du système financier. La zone de Gaya est ainsi revenue à la situation initiale où une grande majorité de la population n'a aucun accès à une source de financement formel ou semi-formel.

Une seconde phase est envisagée pour le PGD, sur financement CFD pour une durée de 4 ans (1998-2001). Elle sera concentrée sur les aménagements des périmètres hydro-agricoles, et ne comprendra plus de volet crédit rattaché au projet. Cependant la question de l'accès au financement des producteurs de la zone de Gaya reste entière, et le développement d'une activité de crédit décentralisé est envisagé par le bailleur de fonds, sous une forme qui reste à définir sur la base de la présente étude.

Objet de la mission

L'objectif de cette mission est d'établir un diagnostic de la demande et de l'offre de financement rural dans la zone de Gaya. Cette étude constitue un préalable à la réflexion sur la mise en oeuvre par le bailleur de fonds d'une nouvelle forme d'appui au financement rural ¹ dans cette zone.

Les informations disponibles sur la question du financement rural à Gaya étant initialement limitées, plusieurs hypothèses sont envisagées quant à la forme que pourrait prendre le futur SFD et l'appui du bailleurs de fonds :

- l'étude pourrait démontrer que Gaya étant une "zone riche", le problème du financement n'est pas un facteur limitant significatif du développement local, et ne justifie pas la création d'un SFD spécifique
- ou, au contraire, l'étude peut démontrer qu'il y a des besoins importants d'accès au financement non couverts et
 - * permet d'identifier un SFD ou un opérateur déjà présent dans la zone, et dont l'action pourrait alors être consolidée, ou bien
 - * met en évidence l'absence d'opérateur, ce qui conduirait alors à devoir promouvoir un nouveau SFD dans la zone de Gaya

¹ Annexe 1 : Termes de référence de l'étude

Méthode de travail adoptée et déroulement de la mission ²

Cette étude a été réalisée par B.Wampfler, agro- économiste du CIRAD, spécialisée en financement rural. La collecte des données a été réalisée à Gaya et à Niamey, du 21 janvier au 12 février 1998, avec l'appui du projet Gatawani Dolé et de l'agence de Niamey de la Caisse Française de Développement.

Un travail bibliographique ³ préalable à la phase de terrain, effectué à Montpellier, puis à Niamey et à Gaya, a permis de recenser les différentes études réalisées depuis 1985 sur le projet d'aménagement des cuvettes de Gaya, ainsi que des travaux d'ordre plus général portant sur les principales productions agricoles et activités économiques présentes dans la zone de Gaya (production rizicole, maraîchère, fruitière ; activités commerciales transfrontalières ...).

La durée du travail de collecte des données étant limitée à trois semaines, il était impossible de faire un large travail d'enquêtes statistiques et de mesures des résultats de production. La mise à disposition par le projet Gatawani Dolé d'une interprète et d'un enquêteur auxiliaire très qualifiés, a cependant permis de renforcer la capacité de travail de la mission et d'effectuer ainsi un nombre significatif d'enquêtes individuelles et collectives. La méthode de travail utilisée repose sur la combinaison de plusieurs types d'enquêtes qualitatives réalisées auprès de différents acteurs économiques, organisations et personnes-ressource. La combinaison de ces sources d'informations permet de croiser les informations obtenues, de les tester et de les valider par des recoupements et des allers-retours entre les différents niveaux de terrain.

La mission tient à remercier l'ensemble de ses interlocuteurs pour leur disponibilité et la qualité de leur contribution à cette étude.

Le tableau suivant résume les principales caractéristiques des enquêtes effectuées :

² Annexe 2 : Calendrier de la mission et liste des personnes rencontrées

³ Voir Bibliographie

Type d'enquête	Nbre d'enq. réalisées	Mode de choix des sujets enquêtés	Contenu de l'enquête
Entretiens avec personnes ressource	20	Personnes-ressource à Gaya et à Niamey identifiées de proche en proche au fil de l'étude	thème spécifique à chaque personne : <ul style="list-style-type: none"> - Directeur PGD - Directeurs des périmètres irrigués - Responsables services administratifs - Commerçants de Gaya - Propriétaires terriens - Commission foncière de Gaya - Fonctionnaires - Huissier de justice - Ongs intervenant à Gaya - Code rural de Niamey - ANPIP - Crédit Rural du Niger - Cellule de suivi Epargne Crédit (DEP/MAGEL)
Enquêtes village	14	Répartition homogène dans le canton de Gaya et quelques villages autres de l'arrondissement (voir carte en annexe 4)	<ul style="list-style-type: none"> - Histoire récente du village - Taille et composition ethnique - Gestion du foncier - Principales activités économiques - Les organisations existantes - Relations avec les projets - Pratiques d'épargne et de crédit - Projets et mode de financement
Enquêtes associations des femmes	12	Réparties dans les 14 villages d'enquête	<ul style="list-style-type: none"> - Histoire de l'association - Objectifs et activités - Budget et mode de financement - Problèmes - Pratiques d'épargne et de crédit - Projets et mode de financement
Enquêtes exploitant agricole	47	Répartis dans les 14 villages où ils ont été, choisis au hasard, à l'exception de quelques cas où il n'a pas été possible d'éviter qu'ils ne soient choisis par le chef de village	<ul style="list-style-type: none"> - Composition de la famille - Capital d'exploitation (terres, cheptel équipement); mode de constitution de ce capital - Productions agricoles et d'élevage (année 1997 et comparaison avec une bonne année); Itinéraire technique; utilisation de la production ; budget d'activité et mode de financement - Autres activités économiques - Pratiques d'épargne et de crédit - Projets d'activités et mode de financement

Enquêtes femmes	32	Choisies au hasard dans les villages d'enquête	<ul style="list-style-type: none"> - Composition de la famille - Activités agricoles propres - Activités économiques : description, budget, mode de financement - Pratiques d'épargne et de crédit - Projets et mode de financement
Enquêtes autres acteurs économiques	5	Choisis dans les 14 villages d'enquête : Forgeron, moulin, tailleur, commerçants d'engrais et de produits agricoles	<ul style="list-style-type: none"> - Description de l'activité : nature, volume, circuits économiques - Mode de financement - Contraintes et problèmes - Pratiques d'épargne et de crédit - Projets et mode de financement
Enquêtes organisations économiques	12	Tentative d'exhaustivité ⁴ <ul style="list-style-type: none"> - coopérative fruitière - coop. producteurs d'oignons - 4 coop. rizicoles - 2 coopératives de femmes extractrices d'huile d'arachide - GIE(s) de la Mutuelle du Dendi 	<ul style="list-style-type: none"> - Histoire de l'organisation - Objectifs et activités - Budget - Ressources - Mode de financement - Mode de gestion - Problèmes - Pratiques d'épargne et de crédit - Relations avec l'environnement - Projets et mode de financement
Enquêtes projets de développement	3	<ul style="list-style-type: none"> - Projet Gatawani Dolé - PADEL - PAIGLR 	<ul style="list-style-type: none"> - Histoire du projet - Objectifs et activités - Zone d'intervention - Population cible - Activités d'épargne - Crédit - Problèmes - Relations avec l'environnement - Perspectives d'extension et d'institutionnalisation
Enquêtes Institutions de financement décentralisé	5	Tentative d'exhaustivité <ul style="list-style-type: none"> - CLUSA - Caisse Populaire - Mutuelle du Dendi - Banque traditionnelle de solidarité villageoise - APOR (ce qu'il en reste ...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Histoire de l'institution - Objectifs et activités : produits financiers - population cible - Mode d'organisation et de gestion - Performances - Relations avec l'environnement - Problèmes - Perspectives d'extension et d'institutionnalisation

Trois séances de restitution ont permis une première discussion des résultats provisoires : une restitution intermédiaire à mi-parcours de la mission a été faite à la CFD Niamey en présence de MM. Kessler et Debroise de la CFD Paris. Deux restitutions finales ont été faites, à la Direction du Projet Gatawani Dolé d'une part, à la CFD Niamey d'autre part.

⁴ Seuls la coopérative maïs et le projet Coton n'ont pu être rencontrés par la mission.

I - LE CONTEXTE DE LA ZONE DE GAYA

1. Zone de concernement de l'étude

La mise en oeuvre d'un système de financement décentralisé (SFD) à vocation pérenne ne peut être envisagée que dans une zone présentant un potentiel de clientèle suffisant pour permettre au système d'atteindre dans un moyen terme une autonomie financière. Aussi, avons nous choisi, en accord avec les différents partenaires concernés, d'étendre l'étude au delà des zones d'intervention du projet Gatawani Dolé (première phase et seconde phase), en y incluant la ville de Gaya et au besoin, plus généralement l'arrondissement de Gaya. Comme on le verra plus loin, l'existence d'un nouveau SFD en train de se structurer (la Mutuelle du Dendi) conduit à prendre en compte le niveau de l'arrondissement.

L'arrondissement de Gaya, dépendant du département de Dosso, est situé dans la pointe Sud du Niger, à la frontière du Bénin et du Nigéria. L'arrondissement est divisé en 6 cantons et un chef lieu d'arrondissement, la ville de Gaya. D'après le recensement général de la population de 1988, la population de l'arrondissement⁵ est évaluée à 164 468 personnes, réparties en 214 villages et 21 726 ménages ; Gaya, le chef lieu, regroupait en 1988 environ 14 869 personnes, réparties en 2319 ménages. L'arrondissement couvre une superficie de 4154 km² ; la densité de population était donc de 39, 6 h/km² en 1998. Un recensement intermédiaire⁶ indiquait une population de 205 157 h en 1994, soit un taux d'accroissement de 4%/an, et une densité de population portée à 49 h/km².

2. Les atouts de la zone

21. Une zone de fort dynamisme économique

Ce dynamisme repose sur la combinaison de plusieurs facteurs :

* un potentiel naturel favorable fondé sur

- l'une des meilleures pluviométries du Niger (800 à 900 mm/an), mais avec de fortes variations inter annuelles
- la proximité du fleuve Niger, qui favorise l'accès à l'eau (cultures traditionnelles de décrue, de bas fonds, aménagements hydro-agricoles, irrigation privée)
- des zones importantes de terres fertiles dont la mise en culture s'intensifie avec la croissance démographique et la baisse de fertilité des terres dunaires.

* un potentiel agro-pastoral et alléutique important

- la zone de Gaya est traditionnellement auto-suffisante en productions vivrières; celles-ci sont principalement constituées par les céréales (mil, sorgho sur les terres dunaires ; riz, sorgho, mais en association dans les bas fonds;) ; l'arachide, le manioc et le niébé sont également des cultures traditionnelles locales, vivrières mais aussi commercialisées
- des cultures de rente ont été introduites dans la zone : fruits, maraîchage, coton, riz irrigué dans les zones aménagées
- l'élevage est pratiqué sous une forme extensive par les populations peulhs autochtones, mais s'est aussi largement développé dans les exploitations agricoles sous forme plus ou moins extensive (confiage aux Peulhs, ou pacage en brousse ou dans les bas fonds, sous gardiennage familial, avec complémentation (tourteaux, résidus de récolte) et sous forme d'embouche. Celle-ci est bovine et ovine, et est pratiquée par les hommes et les femmes

⁵ Annexe 3 : Données du RGA pour l'arrondissement de Gaya

⁶ D'après l'étude ANPIP/Gaya (septembre 1997) (cf. bibliographie).

- la pêche traditionnelle dans le fleuve Niger et les bas fonds fournit des compléments alimentaires, mais aussi des revenus monétaires significatifs, quoique en régression depuis plusieurs années du fait des sécheresses et des baisses de l'intensité des crues du fleuve

* une concentration démographique qui s'accroît fortement depuis les 15 dernières années

- elle constitue un facteur favorable au développement par l'impulsion donnée à l'intensification agricole et par la création de marché
- mais induit bien évidemment aussi des contraintes croissantes (cf. infra)

* la proximité des frontières du Nigéria et du Bénin

- la grande perméabilité de ces frontières, la proximité ethnique des populations et le différentiel économique entre les trois pays fait de la zone de Gaya un carrefour important de communication et d'échanges économiques
- les flux observés reposent essentiellement sur des échanges de carburants, produits manufacturés, intrants agricoles venant du Nigéria et du Bénin contre des produits de l'agriculture (céréales, oignons, fruits) et de l'élevage du Niger
- les transactions sont opérées sur une base essentiellement individuelle, occasionnellement coopérative (pour les oignons et les fruits, par exemple)
- outre les échanges économiques, la proximité du Nigéria et du Bénin induit un brassage culturel qui semble favoriser l'innovation et l'esprit d'entreprise individuel

* le renforcement de la crise économique qui se généralise au Niger induit un regain d'intérêt pour les quelques zones qui, comme Gaya, présentent un potentiel plus favorable

- cet intérêt se traduit par la concentration et croissance démographiques déjà évoquées, favorables en termes de création de marché
- mais aussi par un regain d'intérêt pour la terre et les productions agricoles qui apparaissent comme une valeur refuge
- le phénomène est particulièrement sensible dans une catégorie particulière de la population, les fonctionnaires (opérationnels ou à la retraite) qui, mal et irrégulièrement payés, investissent de manière significative dans l'agriculture; ils y constituent des éléments dynamisants, de par leur capacité d'investissement, leur formation, leur accès à l'information ; mais, à contrario, ces caractéristiques peuvent jouer en défaveur du milieu rural, quand les avantages comparatifs de cette catégorie de population permettent une confiscation du pouvoir (dans les instances publiques ou collectives) et des moyens de production.

Contrairement à d'autres zones rurales proches de la sous région, la majeure partie des ménages ruraux de la zone de Gaya est monétarisée.

22. *Un début d'intensification agricole*

* elle a été favorisée par

- le potentiel naturel et agro-pastoral dont la valorisation permet de dégager des surplus qui sont commercialisés
- la concentration démographique qui s'accroît depuis 20 ans
- la baisse de fertilité des terres dunaires qui conduit à un intérêt croissant pour l'intensification des zones basses
- l'intervention de plusieurs projets de développement, en matière d'aménagements hydro-agricoles, de diffusion de techniques innovantes et de matériel végétal, et d'organisation de la commercialisation

* et se traduit par

- le développement de cultures de rente : fruits, oignons et cultures maraîchères, riz, coton, maïs
- l'acquisition d'équipement dans certaines exploitations : animaux de trait, charrues, charrettes, puits, forages, matériel d'exhaure (motopompes), clôtures ; ces équipements ont été financés par trois voies principales :

- des crédits CNCA octroyés il y a une dizaine d'années
- des crédits ou subventions de projets
- l'accumulation privée, permise par certaines cultures de rente (fruits, oignons)

Nos observations tendent à montrer que ces équipements sont souvent anciens (cinq à plus de dix ans) et pour certains d'entre eux assez dégradés (puits, motopompes, clôtures), et non remplacés, du fait notamment d'un renchérissement important consécutif à la dévaluation du FCFA

- l'utilisation d'engrais relativement généralisée, même si c'est à des doses extrêmement variables selon les exploitations ; dans les années 80, l'accès à l'engrais a été favorisé par les projets de développement et le réseau coopératif ; actuellement, il repose principalement sur les approvisionnements à partir des marchés nigériens et béninois ; les produits phytosanitaires par contre ne sont utilisés que très occasionnellement dans la zone.

23. Une forte densité d'intervenants de développement

Quatre types d'intervenants sont présents dans la zone, avec des moyens d'intervention contrastés :

- * les services publics et administratifs sont présents dans tous les secteurs : développement agricole et pastoral, aménagement hydro-agricoles (ONAHA), environnement, recherche agronomique (IRAN), services d'alphabétisation ;

- * les projets de développement : certains d'entre eux sont achevés, mais ont fortement marqué la zone (projet fruitier, par exemple) ; les projets encore présents portent sur

- l'appui au développement agricole et pastoral : par la vulgarisation (PRSAA, financé par la Banque Mondiale) ; par les aménagements hydro-agricoles (Gatawani Dolé, financé par la Caisse Française de Développement) ; par l'appui à la production et à la commercialisation (projet coton, mis en oeuvre par la Société Cotonnière du Niger, projet Maïs), et l'appui à l'élevage (Projet PARC)
- la gestion de l'environnement : projet PAIGLR
- le développement local : projet PAIGLR et PADEL, sur financements suisses (pour plus de précisions, cf. III - Analyse de l'offre de financement)

- * les ONG et Associations : elles interviennent

- dans la problématique du financement agricole et rural : l'Agence Nigérienne pour la Promotion de l'Irrigation Privée (ANPIP) et l'ONG Kokari/CLUSA (cf. III - Analyse de l'offre de financement) ; l'ONG Action pour la Promotion des Activités Rurales (APOR) est intervenue dans la zone jusqu'en 1996, mais n'a plus d'activités aujourd'hui
- en matière d'élevage : l'Association pour la redynamisation de l'Elevage au Niger (AREN)
- en appui aux groupements féminins : l'Association des Femmes du Niger (AFN)

- * les Coopératives

- le mouvement coopératif est ancien dans la zone, mais peu de coopératives traditionnelles sont encore opérationnelles
- parmi les coopératives plus récemment créées, on recense une coopérative fruitière, cinq coopératives rizicoles, une coopérative des producteurs d'oignons, une coopérative maïs, plusieurs coopératives de femmes productrices d'huile d'arachide
- les fonctions et activités de ces coopératives seront analysées, au regard de leurs besoins de financement, en II - Analyse de la demande de financement .

Ces différentes interventions de développement ont des contacts limitées entre elles et n'échangent que peu d'informations sur leurs activités respectives.

3. Les contraintes de la zone

31. Des disparités importantes entre les zones

Malgré une situation globalement plus favorable que la plupart des autres régions du Niger, la diversité agro-écologique de la zone est importante et induit des disparités fortes du potentiel de production et d'intensification.

Ainsi, dans l'étude préalable au PGD, portant sur la zone de 29 000 ha, cinq unités agro-écologiques au potentiel contrasté ont été identifiées ⁷ :

- les cuvettes (fadama), en bordure du fleuve Niger, entièrement exploitées et partiellement aménagées en périmètres irrigués (3600 ha)
- les bas fonds et dallols, dominants dans l'Est de la zone, où la qualité des sols et la proximité de la nappe d'eau permettent le développement de cultures de contre saison (4200 ha)
- les terrasses et piémonts à dominante sableuse (15 500 ha), sur lesquels l'intensification agricole et l'élevage restent possible mais sont fortement conditionnés par l'apport d'intrants et la capacité des communautés locales à préserver les ressources naturelles
- les plateaux latéritiques pauvres et caillouteux (5600 ha), sur lesquels la faible qualité des sols, l'absence d'eau et la dégradation du couvert végétal limitent fortement les possibilités de mise en valeur

Ces disparités induisent une pression démographique et foncière renforcée sur les terres favorables qui constitue une incitation forte à l'intensification agricole et au développement de l'irrigation privée.

32. Une saturation démographique et foncière qui accentue les tensions sociales

* le processus de densification démographique qui aboutit à une saturation foncière est engagé depuis le début des années 80 par combinaison de plusieurs facteurs : croissance des populations autochtones, installations importantes de populations allochtones venues du Nord du Département de Dosso, sédentarisation progressive des populations d'éleveurs, reconversion des pêcheurs en agriculteurs ...

* la pression démographique et foncière reste cependant variable selon les terroirs⁸ : il reste quelques terroirs où cette pression est encore faible, mais une part croissante des villages ne peut plus accueillir d'installations d'étrangers, faute de foncier disponible, la jachère n'existe plus et la dégradation du couvert végétal est rapide ; dans les zones d'aménagements hydro-agricoles, les demandes d'attribution sont plus importantes que le nombre de parcelles disponibles.

* la gestion du foncier devient de plus en plus complexe : elle est assurée traditionnellement par les chefs de terre et les chefs de village ; dans les années récentes, les aménagements hydro-agricoles et la perspective de la mise en œuvre du Code Rural ont conduit à une multiplication des intervenants : Commission Foncière, commission d'attribution des parcelles, commission de délimitation des couloirs de passage des troupeaux, coopératives. Le marché foncier est encore quasi - inexistant (un seul exemple de vente restée officieuse est cité dans la zone).

⁷ Annexe n°4 : Carte de la zone du projet Gatawani Dolé (1ère phase)

⁸ Pour une évaluation plus détaillée, voir les rapports préparatoires du projet Gatawani Dole et les rapports d'évaluation de la première phase.

* l'accès au foncier engendre des tensions sociales qui s'accroissent entre agriculteurs et éleveurs (accès aux pâturages et à l'eau, dégradation des cultures...), entre propriétaires et exploitants ; l'application progressive du Code Rural⁹ qui consacre le droit des exploitants au détriment de ceux des propriétaires traditionnels et l'attribution de titres de propriété risquent de modifier profondément les comportements par rapport au foncier et peuvent accélérer la création d'un marché foncier.

33. Des contraintes de prix et de débouchés pour les productions de rente

Deux productions de rente connaissent régulièrement des situations de crise liées à de fortes variations des prix et à une saturation des débouchés :

- la production d'oignons de Gaya est écoulee sur le marché intérieur, mais aussi sur les marchés côtiers (Côte d'Ivoire essentiellement) ; elle est concurrencée par les productions des pays voisins et au Niger par la production des périmètres maraîchers de Galmi ; ces difficultés sont renforcées par les problèmes de stockage et de conservation, ainsi que par le manque d'information sur les marchés.
- la production de fruits (agrumes et mangues) entre en concurrence avec celle du Bénin, et est handicapée par l'absence d'unité de transformation locale.
- la commercialisation du riz, de l'arachide, du mil, et du niébé fortement tournée vers le Nigéria, ne semblent pas être sujets aux mêmes problèmes.

34. Des difficultés croissantes d'approvisionnement en intrants

* l'accès à l'engrais devient de plus en plus difficile dans la zone de Gaya malgré la proximité des frontières et une bonne liaison routière avec Niamey, du fait de :

- une disponibilité d'engrais limitée à l'échelle du marché nigérien
- la désorganisation des filières d'approvisionnement par les coopératives depuis le désengagement de l'UNCC en 1990
- d'une difficulté croissante d'approvisionnement sur les marchés du Bénin et du Niger, qui ont réglementé sévèrement l'accès à l'engrais et renforcé les contrôles aux frontières

* peu d'autres intrants sont disponibles dans la zone (quelques produits phytosanitaires pour les productions maraîchères et rizicoles)

35. Une dégradation forte des services de l'Etat et un relais difficile par le secteur semi-formel (ONG, associations) et privé

* les services de l'Etat se sont désengagés des fonctions d'approvisionnement et de commercialisation qu'ils encadraient antérieurement ; malgré leur présence dans tous les secteurs, leurs faibles moyens de travail, et depuis l'année dernière, l'irrégularité des versements de salaire, limitent fortement leur capacité d'intervention ; seuls les services qui sont soutenus par un projet extérieur (le service de l'environnement, ou l'ONAHA par exemple) font exception à ce constat.

* le relais de ces services n'est pour l'instant que très partiellement assuré par le secteur associatif (cf. infra) et le secteur privé ; les initiatives privées sont limitées par la crise générale et le manque de ressources monétaires afférent, par une faible capacité d'investissement et une absence de système bancaire local

⁹ Ordonnance n°93- 015 de mars 1993 et décrets d'application 1996 et 1997

36. Un faible taux de scolarisation et d'alphabétisation

A l'image de l'ensemble du Niger, le développement de la zone de Gaya est handicapé par une scolarisation et une alphabétisation très faibles des populations (plus de 70% de la population est illettrée) qui limitent leur implication dans les structures associatives et économiques et favorisent la concentration du pouvoir dans les mains de quelques élites lettrées.

37. Un faible degré de maturité des organisations paysannes

* Les organisations paysannes restent très embryonnaires dans la zone ; issues d'un encadrement public ou créées sous l'impulsion de projets de développement, les organisations existantes ne traduisent pas une mobilisation locale forte et cohérente ; leur implication dans des activités économiques sont limitées ;

* l'analyse de ce facteur sera approfondie en II - , au regard de la demande de financement agricole et de la capacité des organisations paysannes à s'impliquer dans la gestion du financement

38. Une contrainte conjoncturelle : une succession de plusieurs années de sécheresse

La pluviométrie est irrégulière et inférieure à la normale depuis plusieurs années ; le cycle de sécheresse a un impact défavorable sur les productions vivrières (ce qui a conduit à l'intensification des zones basses où l'accès à l'eau est facile) et sur la crue du fleuve (cultures de décrue limitées, baisse de la ressource en poissons) ; la baisse de la production consécutive à la sécheresse, conjuguée à la situation de crise générale du Niger, a une incidence forte sur les budgets des ménages et la circulation monétaire.

La campagne agricole 1997 a été particulièrement mauvaise, même à Gaya et l'on assistait en début février à un déstockage important de cheptel pour l'achat de vivres, alors qu'en année normale, ce phénomène n'est observé que plusieurs mois plus tard, à l'approche des récoltes. Cette mauvaise campagne d'hivernage a une incidence notable sur nos résultats d'enquête ; pour atténuer le biais négatif lié à une mauvaise conjoncture de production, nous avons demandé aux producteurs de nous donner les chiffres d'une "année normale" qui permettent ainsi de moduler les analyses de budget des ménages.

L'exposé des résultats de l'étude est organisé en quatre grandes parties :

- L'analyse des besoins de financement des populations est exposée en II - .
- Les caractéristiques de l'offre de financement disponible dans la zone sont présentées en III -
- Le point IV propose une réflexion sur l'adéquation de l'offre et de la demande de financement
- Les conclusions et propositions de la mission sont exposées en point V -

II - ANALYSE DES BESOINS DE FINANCEMENT RURAL

Cette analyse est organisée en trois parties :

- Dans un premier point (1.) sont présentés les caractéristiques économiques des principales activités agricoles et rurales de la zone
- Les stratégies et besoins de financement des producteurs (hommes et femmes) font l'objet du point (2.)
- Les stratégies et besoins de financement des organisations de la zone sont analysées en (3.)

1. Caractéristiques économiques de quelques activités agricoles et rurales de la zone de Gaya

Ces caractéristiques sont présentées à partir des résultats des enquêtes menées auprès de 47 exploitants agricoles et 32 femmes de la zone de Gaya. Compte tenu du temps limité disponible pour la mission, la méthode d'enquête retenue est fondée sur les déclarations paysannes. Les enquêtes n'ont pas pu être complétées par des mesures (surface de parcelle, rendements). Si une telle méthode de diagnostic rapide permet d'appréhender de manière fine les stratégies paysannes, elle est évidemment moins fiable pour ce qui est des chiffres obtenus, qui, de ce fait, doivent être interprétés comme des tendances et non comme des résultats précis car mesurés. Malgré les réserves liées à la méthode d'enquête, l'analyse des caractéristiques économiques des principales activités rencontrées à travers l'échantillon d'enquête est nécessaire pour évaluer la rentabilité de ces activités, dans une éventuelle perspective de crédit. Pour que cette analyse soit complète, il faudrait y inclure des données sur les marchés et les filières de chacun des produits afin de pouvoir évaluer le risque économique lié à chacune de ces productions. Le temps imparti à la mission et au traitement des données n'a pas permis cet approfondissement, qui sera fait dans un document ultérieurement publié dans le cadre du programme de recherche CIRAD portant sur le financement du développement agricole.

11. La production de riz irrigué

Dans les conditions optimales (irrigation régulière et suffisante, doses et qualité d'engrais adéquates et apportées au bon moment), la production de riz irriguée est une activité extrêmement rentable. Les chiffres moyens appliqués aux rendements obtenus sur les périmètres de Gatawani Dolé le montrent :

		Zone 33 (SS97)	Zone 31 (SS97)
Rendement moyen* t/ha		7.6	7.9
Produit brut/ha** (FCFA/ ha)		912 000	948 000
Charges (FCFA/ha)	Engrais (600 kg +200kg) x 100 FCFA)	80 000	80 000
	Main d'oeuvre *** (200 hj x 1000 FCFA)	200 000	200 000
	Redevance	122 000	116 000
	Charges annexes	25 000	27 000
Total charges (FCFA/ ha)		427 000	423 000
Marge brute (FCFA/ ha)		485 000	525 000
Marge brute / parcelle de 0.25 ha		121 250	131 250

* Chiffres ONAHA ** Le riz étant valorisé à 120 FCFA/kg *** Main d'oeuvre entièrement salariée

Les enquêtes effectuées auprès de quelques exploitants des périmètres de Gatawani et de Tara tendent à montrer que ces conditions optimales de production n'ont pas été réunies lors des dernières campagnes, et tout particulièrement pendant la saison d'hivernage 97. La dégradation des rendements est avérée par les chiffres de l'ONAHA :

Rendements(T/ha)	SH 95	SS 96	SH 96	SS 97	SH 97
Tara			3.8	4.9	3.6
Gaya- Amont			3.7	4.8	3.2
Kessa (zone 31)	6.9	4.2	7.5	7.9	5.5
Sakondji (zone 33)	7.5	7.7	6.8	7.6	4.4

Sources : Rapport de fin de campagne ONAHA

Les tendances observées à travers les enquêtes donnent des résultats encore plus faibles, quoique extrêmement variables (cf. tableau suivant¹⁰) d'un exploitant à l'autre¹¹.

Tous les exploitants interrogés pour l'enquête individuelle, ainsi que les groupes de producteurs rizicoles rencontrés, constatent une baisse des rendements lors de la dernière campagne (SH97). Cette baisse est imputée au manque d'engrais et aux problèmes d'eau. D'une part, l'engrais a été difficile à trouver dans la zone : les circuits d'approvisionnement centralisés du Niger ne fonctionnent plus, et l'accès aux marchés de l'engrais du Nigéria et du Bénin est fortement réglementé et surveillé par ces pays eux-mêmes depuis plusieurs mois. D'autre part, une succession de saisons vivrières plus ou moins précaires semblent avoir fortement ébranlé la trésorerie des exploitations, et, selon les déclarations paysannes, le revenu du riz a été absorbé par l'achat de vivres. Enfin, il semble que les problèmes d'accès à l'eau soient importants dans certains périmètres : motopompes en panne ou insuffisamment puissantes, difficultés à gérer les tours d'eau. Le constat habituel de la baisse des rendements dans les périmètres plus anciens, liée à une dégradation des sols et des infrastructures, est vérifié ici (Tara, Gaya- amont).

En terme de rentabilité, les tendances observées à travers les enquêtes montrent que la marge brute (produit brut -charges) est liée d'une part à la disponibilité en main d'oeuvre familiale, d'autre part à la disponibilité de trésorerie des exploitations (cf. tableau) . Les exploitants qui disposent d'une main d'oeuvre familiale abondante n'ont que faiblement recours au travail salarié et améliorent ainsi leur marge brute, même dans des conditions de faible rendement ; la disponibilité d'argent pour acheter les intrants au bon moment influe positivement sur les rendements, et sur la marge brute finale. Sur les périmètres récents, le poids de la redevance, calculée en y intégrant les charges d'amortissement du matériel d'exhaure, pèse sur les résultats économiques des exploitations. Le souci de pérennisation et d'autonomisation des aménagements dont témoigne ce mode de calcul ne semble que faiblement intégré par les producteurs et leurs représentants qui estiment que c'est là une charge que l'Etat doit assurer. La contestation du poids de la redevance est d'autant plus forte

¹⁰ Le tableau présente les résultats de 9 producteurs de riz irrigué sur les 13 qui ont fait l'objet de l'enquête, quatre budgets étant incomplets

¹¹ Cette présentation des résultats est faite dans l'optique de mettre en évidence les problèmes de trésorerie en liaison avec les besoins de financement des exploitations, d'où par exemple, le choix de ne pas valoriser explicitement la main d'oeuvre familiale.

N°exploitant		Tara	Tara	Tara	Tara	Sakondji	Sakondji	Tchessa	Tchessa
Périmètre		25	26	36	38	18	36	29	45
Surface parcelle (ha)		2 x 0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.37	0.25	0.25
Charges (FCFA/ parcelle)	Nb sac engrais Prix Total engrais	4	2	2	1	2	2	1	3
		8 750	9 000	10 000	9 000	10 000	10 000	10 000	10 000
		35 000	18 000	20 000	9 000	20 000	20 000	10 000	30 000
	Main d'o. salariée	60 000	0	31 500	0	42 000	70 500	0	16 000
	Redevance	31 600	15 800	15 800	15 800	32 000	45 000	29 000	29 000
	Charges annexes	9 750	2 250	3 000	1 750	4 000	2 000	2 250	3 750
	Total	136 350	36 050	70 300	26 550	97 000	137 500	41 250	81 750
Nbre sacs récoltés (75 kg)		39	9	12.5	7	16	8	9	15
Prix moyen de vente (FCFA)/sac		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Produit brut /parcelle (FCFA)		390 000	90 000	125 000	70 000	160 000	80 000	90 000	150 000
Marge brut /parcelle (FCFA)		253 650	53 950	54 700	43 450	63 000	- 57 500	48 750	68 250
Rendement/ ha (T)		5.8	2.7	3.7	2.1	4.8	1.7	2.7	4.5
Nb sacs bonne saison		45	20	21	17	27	14	23	22

que les rendements de la dernière saison ont été faibles et que l'exemple des périmètres de Tara et de Gaya, où la redevance est plus faible, est bien connu des producteurs des zones 31 et 33 (certains d'entre eux ont des parcelles sur les deux types de périmètres). Cette contestation n'est pas anodine, dans la mesure où elle influe sur le recouvrement des redevances, et peut entraîner des défections de producteurs sur les périmètres. Seule la restauration de bons rendements semble être à même de désamorcer cette contestation de la redevance.

L'accès aux engrais et à des crédits de campagne permettant d'atténuer les déséquilibres de trésorerie sont donc les éléments clé de l'avenir des périmètres irrigués de Gaya.

Malgré toutes ces réserves, les résultats montrent que la production rizicole reste une activité d'autant plus rentable à Gaya que le marché du riz y est actif et que contrairement à d'autres filières (oignon, fruits), aucun problème de saturation de ce marché, largement ouvert sur l'exportation, ne semble à craindre dans l'immédiat.

12. La production d'oignons

Le Niger est l'un des premiers producteurs et fournisseurs d'oignon de la sous-région. La zone de Gaya figurent parmi les principales zones de production du pays. Elle fournit principalement les marchés du Bénin, du Togo, et de la Côte d'Ivoire. D'après les déclarations des responsables de la Coopérative d'oignons de Gaya, qui assure une part importante de la commercialisation, la zone compterait environ 200 producteurs, pour une production variant entre 1500 et 2000 tonnes par an.

La production d'oignon est une culture rentable, quelque soit le système de production. Les études menées après la dévaluation indiquent les résultats moyens suivants pour les trois principaux systèmes de production :

Système de production	Besoin en M.O(h/j/ha)	Rendement (Tonne/ha)	Coût de production * (fcfa/ha)	Marge brute (en fcfa/ha)	Résultat net (fcfa/ha)
Manuel	750 - 900	26.1	495 504	950 900	290 900
Motopompe	370	27.6	681 145	883 400	587 800
Périmètre irrigué	300	26.7	542 069	883 300	643 300

Source : INRAN / Etude des filières irriguées, PASA, 1995

Données 1994 / * Incluant une valorisation de la main d'oeuvre familiale

Les données obtenues dans notre enquête montrent que cette rentabilité reste importante à Gaya malgré l'évolution du marché plus ou moins favorable en fonction de la concurrence avec les autres zones de production du Niger et l'état de la demande dans les pays côtiers (tableau suivant)¹².

¹² Le tableau présente les résultats de 5 producteurs d'oignon sur les 8 interrogés dans l'enquête ; la main d'oeuvre familiale, et les amortissements ne sont pas intégrés dans ces résultats

Exemples de résultats de la dernière campagne de production d'oignon déclarés par 5 des exploitants enquêtés

N° exploitant		28	37	40	43	44
Surface estimée (m2)		2 000	2 000	3 000	4 000	1 500
Nbre sacs produits		50	20	70	80	35
Prix moyen de vente (fcfa)		30 x 10 000 20 x 8 500	17 000	8 500	20 x 6 000 20 x 7 000 40 x 10 000	10 000
Produit brut (fcfa)		470 000	340 000	595 000	660 000	350 000
Charges (fcfa)	Semences	0	5 000	0	0	0
	Engrais	30 000	5 000	36 000	35 000	33 000
	Main d'o.	0	2 000	15 000	0	0
	Carburant	100 000	70 000	120 000	180 000	80 000
	Divers	20 000	8 000	28 000	32 000	14 000
	Total charges	150 000	90 000	199 000	247 000	127 000
Marge brute (fcfa)		320 000	250 000	396 000	413 000	223 000
Rendement estimé (t/ha)		28.7	11.5	26.8	23	26.8

Source : Enquête B.W. 1998

Les cinq exemples donnés ici portent sur des producteurs disposant d'une motopompe, ce qui est le cas le plus fréquent parmi les producteurs d'oignon de Gaya. Cependant, il y a des différences significatives au sein des producteurs qui n'ont pas pu être analysées de manière fine à partir de notre échantillon réduit de producteurs. Une étude conduite par le CIRAD en 1995 sur différentes zones de production d'oignon du Niger aboutit à la typologie de producteurs suivante :

Typologie des producteurs d'oignons dans les principales zones de production du Niger (1995)

Type de producteur	Caractéristiques	Résultat net d'exploitation
Jeunes installés	moins de 30 ans, condition précaires, arrosage manuel, peu de main d'oeuvre familiale, surface cultivée réduite (< 800 m ²), peu d'engrais, rendements faibles (<5 tonnes), manque de trésorerie qui empêche le stockage	< 200 000 fcfa
Jeunes intensifs	35 -45 ans, investissement en capital (motopompe), plus de main d'oeuvre familiale, surface plus importante (1500 à 3000 m ²), capacité de stockage	300 à 400 000 fcfa
Grands producteurs intensifs	45 - 50 ans, producteurs aisés, bonne technicité, disposant de surface et de main d'oeuvre familiale permettant une production d'oignon d'hivernage, surface en oignon importante (1 ha en moyenne), grande capacité de stockage qui permet de valoriser aux meilleurs prix, notables fortement impliqués dans les structures de commercialisation	6 millions de fcfa
Vieux producteurs extensifs	plus de 60 ans, disposant de très grandes surfaces en propriété avec importante main d'oeuvre familiale; faible investissement en capital, peu d'engrais, rendements faibles (8 t/ha), revenu obtenu par l'extension des surfaces	2 millions de fcfa

Source : O. David, 1995¹³

Dans cette typologie, les groupes 3 et 4 ont une capacité d'autofinancement importante, alors que pour les groupes 1 et 2, le manque de trésorerie est une contrainte forte de leur système de production. Les besoins de financement de ces deux groupes portent sur du crédit court terme pour les intrants et la main d'oeuvre et du crédit moyen terme pour l'équipement (motopompe, grillage, puits) . Nous retrouverons ces différenciations dans la typologie générale des exploitants qui sera présentée en II, 2.

13. Production fruitière

La production fruitière a été intensifiée à Gaya avec l'intervention d'un projet fruitier dans les années 80. Aujourd'hui, la production se poursuit dans le verger du projet (52 ha, 59 producteurs), géré maintenant par une coopérative de producteurs. Il existe par ailleurs des vergers privés intensifs (motopompe) (130 à 150 producteurs sur 50 ha¹⁴), et des plantations extensives (manguiers surtout). Enfin, on observe de nombreuses jeunes plantations qui ne sont pas encore en production.

¹³ O.David, 1995. Les effets de la dévaluation du franc cfa sur les systèmes de production de l'oignon au Niger. Document de travail en économie des filières, N°27, CIRAD.

¹⁴ Selon le rapport d'évaluation BDPA 1997

La production fruitière présente une excellente rentabilité, bien que sujette aux aléas d'un marché limité par l'absence d'industrie de transformation. Les données chiffrées obtenues dans notre enquête, ainsi que les multiples projets d'investissement dans la plantation fruitière qui ont été déclarés, confirment cette rentabilité de l'activité.

Les besoins de financement liés à cette activité concernent l'investissement pour de nouvelles plantations (plants, grillage), l'équipement pour l'irrigation (motopompe, puits) et, pour certaines catégories de producteurs ayant des problèmes de trésorerie, des crédits de court terme pour faire face à l'entretien des plantations (intrants, main d'oeuvre).

Exemple de résultats déclarés par les producteurs fruitiers de notre échantillon d'enquête

N° exploitant	18	37	38	38	40	43	44	27
Type plantation	Arrosage manuel	Motopompe	Coopérative	Motopompe	Motopompe	Motopompe Vols fréquents	Coopérative	Extensif verger adulte
Type d'arbre	manguier-agrumes	orangers-manguiers goyaviers	agrumes	agrumes	manguiers	manguiers-agrumes	agrumes	manguiers
Nbre d'arbres	257	250	198	35	75	500	396	12
Quantité produite		50 s. orange 20 s. mangues	comptabilisé par coop.				comptabilisé par coop.	14 sacs
Prix moyen de vente (fcfa/sac)		or. = 12 000 ma. = 5 000						5 000
Produit brut (fcfa)	250-300 000	700 000	750 000	150 000	232 500		1 500 000	70 000
Charges (fcfa)	engrais	0	80 000	60 % du produit brut directement retenu par la coop.	9 000	27 000	60 % du produit brut directement retenu par la coop.	0
	m.o.	120 000	familiale		0	5 000		0
	Carburant	0	58 000		12 000	20 000		0
	divers	30 000	28 000		4 000	12 000		8 000
	TOTAL	150 000	166 000		25 000	64 000		8 000
Marge brute (fcfa)	100- 150 000	534 000	300 000	125 000	168 000	300 000	600 000	62 000

Source : Données d'enquête B.W. 1998

14. Une activité féminine : l'extraction d'huile d'arachide

La rentabilité de cette activité est directement liée à la capacité de stockage de la productrice. Dans les conditions de janvier 1998, la marge brute sur un sac d'arachide décortiqué peut varier de 1 à 5, comme l'exemple des deux femmes suivantes, enquêtées à Gaya :

		Productrice ayant acheté un stock d'arachide à la récolte	Productrice achetant l'arachide au jour le jour
Prix d'achat /sac		4 500	7 000
Rendement en huile (l/sac)		12	12
Rendement en tourteau (kg/sac)		24	24
Prix vente huile (fcfa/l)		600	600
Prix de vente du tourteau (fcfa/kg)		50	50
Produit brut (fcfa/sac)		8 400	8 400
Charges (fcfa/sac)	décortilage	200	200
	bois	200	200
	broyage	400	400
Marge brute /sac (fcfa/sac)		3 100	600

Les besoins de financement portent ici sur le stockage : les montants demandés par les productrices varient assez largement en fonction de leur capacité de transformation, liée à la disponibilité en main d'oeuvre familiale. Cette capacité varie dans notre échantillon d'enquête entre 1 à 4 sacs/semaine. Les montants demandés varient entre 20 000 et 100 000 fcfa.

Les femmes ont apparemment une grande confiance dans l'étendue de leur marché, en tablant sur la qualité différenciée de l'huile qu'elles produisent. L'attribution de montants de crédit importants pour cette activité devraient cependant être conditionnée par une étude préalable du marché de l'huile.

2. Analyse des stratégies économiques des acteurs et de leurs besoins de financement

21. Stratégies économiques et besoins de financement des hommes

La typologie des exploitants agricoles et ruraux qui est présentée ici a été élaborée à partir de 47 enquêtes individuelles effectuées pendant la mission. L'exploitant était interrogé sur la composition de son ménage, la structure de son exploitation (foncier, bétail, équipement) et sa trajectoire d'accumulation, son système de production, ses résultats économiques, ses activités économiques extérieures, ses revenus complémentaires, son accès à des services financiers formels ou informels, et ses projets.

Les résultats obtenus doivent être utilisés en tenant compte de la méthode déclarative qui a permis de les obtenir : celle-ci peut permettre de bien comprendre les logiques, les stratégies des acteurs ; elle est moins fiable pour tout ce qui touche aux chiffres (surfaces, rendements, recettes, charges) qui doivent être interprétés comme des tendances et non des valeurs exactes mesurées.¹⁵

Sept groupes d'exploitants ont été identifiés. Ils illustrent la diversité des cas rencontrés et définissent une typologie des exploitants en fonction de leur situation et besoins de financement. Cependant, au regard du nombre limité d'enquêtes qui ont pu être faites (47) dans le temps imparti à la mission, les résultats obtenus ne peuvent prétendre à donner une représentation statistique de la zone. Il apparaît notamment, à l'analyse de notre échantillon que les groupes aisés sont sans doute sur-représentés par rapport à la réalité¹⁶.

Groupe 1 : Les exploitants en situation très précaire

Ils sont 5 dans notre échantillon de 47 exploitants. Leur représentation est plus forte à mesure que l'on s'éloigne de la zone du fleuve, et que l'accès à l'eau devient plus difficile. Deux sous groupes apparaissent dans ce groupe : les pauvres qui l'ont toujours été, et les situations précaires qui résultent d'une décapitalisation après un accident.

Les exploitants structurellement pauvres ont dans notre échantillon plus de 40 ans, peu d'épouses, et malgré tout beaucoup d'enfants. Ils sont tous illettrés et aucun d'entre eux ne fait partie d'une organisation sociale ou économique (hormis les associations villageoises dont tous les villageois font partie). Ils ont un accès au foncier très limité (peu de terres en propriété, et peu de terres prêtées) et ce foncier est essentiellement pluvial (peu d'accès aux bas fonds, pas de terres irriguées). Ils n'ont pas ou peu d'animaux ("Quand on n'arrive pas à se nourrir, tout le reste devient impossible" dira l'un d'eux) ; quand ils en ont en, ce sont des petits ruminants essentiellement. Ils n'ont aucun équipement agricole, et encore moins, bien sur, de moyens de transport.

Leur autosuffisance en vivres n'est assurée que pour cinq ou six mois dans l'année sur la base des terres dont ils disposent. Dans les cas les plus favorables, une parcelle de bas fonds permet de produire un peu de manioc ou de gombo, qui apportent des revenus monétaires permettant de combler les déficits. Dans

¹⁵ L'obtention d'un budget d'exploitation complètement juste demande des méthodes de recherche beaucoup plus lourdes et plus coûteuses en temps : suivi hebdomadaire ou mensuel, mesures de surface, pesées...).

¹⁶ Ce biais est classique dans les enquêtes qualitatives rapides ; l'entrée "village" qui a été privilégiée dans notre méthode de recherche, justifiée par le fait que nous voulions faire d'une pierre deux coups et aborder aussi les organisations villageoises, l'a sans doute renforcé (il est difficile de refuser la première personne que vous désigne un chef de village, qui a toujours tendance à choisir parmi ses proches) ; nous avons tenté de limiter ce biais en procédant aux enquêtes dans les champs du village, aussi souvent que possible.

les autres cas, ce sont de petites activités extérieures qui fournissent des revenus : vente de travail agricole, très petit commerce, exode au Nigéria, au Bénin, ou plus loin. La vente des petits ruminants est un autre moyen de faire face aux déficits alimentaires. Les enquêtes indiquent que les recettes monétaires de ce groupe seraient de l'ordre de 50 à 100 000 FCFA/an.

Ce groupe est extrêmement sensible aux aléas climatiques, qui l'entraînent souvent dans un renforcement du cercle vicieux de la pauvreté, par la nécessité de recourir au crédit pour acheter des vivres (10 000 à 20 000 FCFA). Ce crédit est parfois gratuit (parents, amis), il peut être aussi très coûteux (crédit usurier à des taux de 50 à plus de 100%).

Le projet économique de ce groupe est d'abord de survivre. Dans certains cas d'activités de commerce, un crédit de faible montant (10 000 - 20 000) pour renforcer le fonds de roulement de l'activité de petit commerce est recherché.

Le second sous-groupe est représenté par des exploitants qui ont connu une situation légèrement plus favorable, mais dont l'équilibre économique a été déstabilisé par un accident : répétition de mauvaises saisons vivrières, perte d'un troupeau pour les éleveurs, mais aussi accident familial (maladie dont le traitement a coûté cher, décès d'actifs...). Ces accidents entraînent une décapitalisation (vente des animaux constituant l'épargne, vente de l'équipement productif (une pirogue servant à la pêche, dans l'un de nos cas). Elle peut entraîner aussi une perte du nombre d'actifs, qui limite ensuite la valorisation des terres disponibles. Les recours sont les mêmes que pour le premier sous groupe, la situation la plus difficile résultant des décès qui privent l'exploitation de sa main d'œuvre.

Groupe 2 : Les exploitants jeunes en cours d'installation

Là aussi, les conditions peuvent être précaires, mais varient en fonction de la dotation initiale dont dispose le jeune exploitant (en terre, en bétail, en accès à l'équipement agricole familial).

Par rapport au foncier, trois types de situations apparaissent dans notre échantillon :

- surface de terres du jeune exploitant très limitée et ne permettant que les cultures pluviales
- surface de terre plus importante et c'est alors le manque de main d'œuvre qui pose problème (une seule épouse, des enfants en bas âge et pas d'argent pour payer des journaliers)
- foncier avec un accès possible à l'eau permettant une culture de rente : c'est alors le manque de capacité d'investissement (peu d'engrais, arrosage à la calebasse) qui limite la production.

Ce groupe a peu de bétail, pas d'animaux de trait, parfois des ovins (ou, plus rarement) un bovin d'embouche reçu en cadeau ou acquis avec les revenus du petit champ que les adolescents peuvent cultiver en dehors du temps qu'ils doivent au champ familial. Souvent c'est un animal d'embouche qui va permettre d'amorcer le cycle de capitalisation. Ce groupe ne dispose pas d'équipement.

Les stratégies de capitalisation sont variables en fonction de la dotation initiale, mais aussi de "l'esprit d'entreprise" du jeune exploitant. Le recours à l'embouche est une constante dans ces stratégies : la vente d'un animal embouché à peu de frais à partir de ressources de l'exploitation et de brousse, le passage de l'embouche ovine à l'embouche bovine, peuvent permettre d'augmenter assez rapidement le capital, et constituent aussi des formes d'épargne. Le commerce est un autre moyen de capitalisation : petit commerce (bétail, carburant), avec des fonds de roulement de 20 000 à 50 000 FCFA, ou commerce plus important (un exemple de contrebande d'engrais sur la base d'un fonds de roulement de 150 000 FCFA, constitué à partie d'une rotation d'animaux d'embouche). L'exode enfin, (pêche, ouvrier...) est un moyen d'accumuler le capital initial nécessaire à l'installation. Les recettes monétaires de ce groupe apparaissent extrêmement variables, entre 50 et 150/200 000 FCFA.

Ces jeunes exploitants ont peu d'épargne, peu d'accès au crédit informel (quelques exemples de crédit petit commerce et de crédits gratuits auprès de la famille).

C'est un groupe qui a des besoins de trésorerie pour financer les intrants et la main d'oeuvre agricoles, ainsi que des projets d'investissement en équipement (charrue, boeufs de trait, motopompe), mais aussi dans des activités non agricoles (commerce, transport).

Groupe 3 : Les exploitants auto-suffisants mais vulnérables

Neuf exploitations de notre échantillon sont dans cette situation où la production agricole permet l'autosuffisance vivrière de la famille, mais ne dégage que peu d'excédents commercialisables.

La dotation foncière de ce groupe est "moyenne": surface limitée, statut incertain, champs de culture pluviales essentiellement ; dans d'autres cas, le foncier serait suffisant pour faire vivre la famille de l'exploitant, mais le manque d'actifs en limite l'exploitation. Ce groupe dispose de petit bétail, parfois d'un animal de trait résultant d'une capitalisation ancienne (le premier a été acquis il y a plus de 10 ans avec les revenus d'une campagne exceptionnelle). L'équipement est très limité, les charrues rares de ce groupe sont anciennes, et il n'y pas de motopompes.

En bonne année, ce groupe couvre ses besoins alimentaires avec sa production vivrière, quelques excédents peuvent même être dégagés et commercialisés. Dans certaines exploitations, des arbres fruitiers (vieux manguiers essentiellement) apportent quelques compléments de revenus. En mauvaise année, l'autosuffisance vivrière n'est pas assurée et ce sont alors les productions annexes (mangues, embouche), la vente de travail agricole, et l'exode qui permettent l'achat de vivres. Les emprunts auprès des parents, des amis, ou des notables du village, ou encore le crédit usurier auprès des commerçants sont également des recours fréquents dans ce groupe. Les recettes monétaires indiquées varient entre 100 et 150 000 FCFA.

Ce groupe est donc particulièrement sensible aux aléas climatiques, et chaque mauvaise année engloutit le début d'accumulation de ce groupe. Ces exploitants ont néanmoins des projets d'investissement, en embouche, et en jardin maraîchers essentiellement (engrais, clôtures, motopompes éventuellement).

Groupe 4 : Les exploitants moyens autosuffisants avec des excédents de production

Ils sont 11 dans notre échantillon. Leur foncier est "moyen" (4 à 5 parcelles) mais suffisant pour faire vivre leur famille quelle que soient les conditions ; il comprend toujours une ou plusieurs parcelles de bas fonds ou irriguées. Ils disposent d'animaux de trait et d'animaux d'embouche, et leur équipement comprend au moins une charrue et un puits traditionnel. Certains d'entre eux disposent d'une motopompe, souvent vieille, acquise avec les revenus de l'arachide ou de l'oignon.

Mieux doté que le précédent, ce groupe s'appuie sur une capitalisation souvent ancienne à partir de la culture d'arachide ou d'oignons. L'autosuffisance vivrière est ici complètement assurée et des excédents de production sont commercialisés chaque année. Ces exploitants pratiquent une voire plusieurs cultures de rente (riz, oignons, fruitiers). Leurs systèmes de culture sont plus intensifs, avec un recours systématique aux intrants et à l'achat de main d'oeuvre. Ils ont parfois des activités complémentaires extérieures à l'agriculture (pêche, petit commerce). Dans notre échantillon, leurs recettes monétaires s'échelonnent entre 200 et 700 000 FCFA.

Ils ont recours au crédit pour faire face à des problèmes de trésorerie (achat d'engrais et de main d'oeuvre), et payent alors le crédit très cher (50 à 100% sur 5- 6 mois). Leur épargne est placée en bétail (souvent du gros bétail), ils évitent de conserver de l'épargne monétaire par peur de la pression de la famille. Leurs projets d'investissement portent essentiellement sur l'extension du maraîchage et les fruitiers et ils ont souvent besoin de renouveler leur équipement en motopompe. Certains d'entre eux ont aussi des projets d'investissement dans l'habitat (une maison en dur, une concession, le creusement d'un puits).

La plupart des exploitants de ce groupe ont été informés de la création de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi et plusieurs d'entre eux y ont adhéré.

Groupe 5 : Les fonctionnaires / agriculteurs

Même si ce groupe est très limité dans notre échantillon (2 cas enquêtés), il semble important à prendre en compte parce qu'il apparaît comme un facteur de vitalité sociale et économique de la zone de Gaya.

Ce sont soit des fonctionnaires en poste à Gaya, soit des fonctionnaires retraités revenus chez eux. Ils ont un accès au foncier soit par des terres familiales pour les ressortissants locaux, soit par des "arrangements" favorisés par leur position privilégiée. En tant que lettrés et souvent notables, ils sont mobilisés dans les organisations sociales et économiques locales.

Ils pratiquent des cultures de rente principalement (riz, oignons et fruitiers pour les ressortissants). Seuls les ressortissants locaux ont des animaux d'embouche et de l'équipement, (les autres le louent). Leur capacité d'investissement leur permet l'utilisation systématique d'intrants et de main d'oeuvre. Leurs recettes monétaires sont constituées par leur salaire ou retraite, leurs recettes agricoles, et aussi, pour les retraités, de revenus envoyés par leurs enfants adultes. Dans les deux cas de notre échantillon, ces recettes monétaires seraient de l'ordre de 300 à 400 000 FCFA

Leur capacité d'investissement est cependant limitée par le versement irrégulier des salaires (5 à 6 mois de retard de salaire cumulés en février 98), le faible niveau des salaires et le poids de la charge des familles élargies qui ont recours à eux en cas de problème.

Les ressortissants locaux ont des projets d'investissement dans la production fruitière essentiellement (motopompes, puits, grillage).

Ils ont été leaders dans la création de la Mutuelle du Dendi, aux côtés de responsables politiques locaux.

Groupe 6 : Les très gros agriculteurs

Ils sont 7 dans notre échantillon. Ce sont des notables, avec des postes de responsabilité dans les associations villageoises et les organisations économiques.

Ils sont aussi gros propriétaires terriens (6, 7, 8 parcelles en culture), avec un accès privilégié à l'eau. Leur accumulation est ancienne (plus de 15, 20 ans) et fondée sur les principales cultures de rente de la zone de Gaya (arachide, oignons, fruits, riz). Ils disposent tous d'une ou de deux unités de culture (charrue, charrette, boeufs de trait), de bovins d'embouche, et de petit bétail. Certains d'entre eux ont des troupeaux bovins, confiés aux Peulhs. Leur équipement est important et souvent ancien : une ou plusieurs charrues, charrettes, des puits, une à plusieurs motopompes, qui sont souvent à renouveler du fait de leur âge. Pour certains d'entre eux, cet équipement a été acquis à crédit ou donné gratuitement par des projets de développement dont ils ont été les "paysans pilote".

Leurs systèmes de production sont plus ou moins intensifs : le recours aux intrants est systématique, mais deux types de stratégies apparaissent :

- intensification forte des surfaces disponibles, bonne maîtrise technique, production ciblée sur des marchés bien déterminés (pour l'oignon par exemple)
- utilisation d'une très large surface foncière, avec une intensification en capital plus limitée.

Dans les deux cas, les volumes produits sont importants, et la capacité de stockage et de spéculation accroît d'autant les revenus. Les recettes monétaires sont élevées (500 000 à plus d'un millions FCFA). Elles sont réinvesties dans l'agriculture, dans l'élevage, dans des stocks de vivres. Certains parmi les membres de groupe ont de l'épargne bloquée dans la Caisse d'Epargne du Niger, et se disent très échaudés par rapport aux banques.

Ces agriculteurs ont une assez large capacité d'autofinancement de leurs investissements. Leurs projets économiques portent sur le renouvellement des motopompes, la création de nouveaux jardins maraîchers, et fruitiers. Les limites de ces projets sont davantage dans la capacité d'absorption du marché que dans leur capacité de production. Mais leurs projets sont aussi souvent sociaux : aller à la Mecque (ce qui coûte entre 600 000 et 1 Million de FCFA), prendre une nouvelle épouse.

Ce groupe peut être intéressé par des services d'épargne, parce que la pression familiale et sociale sur leurs revenus semble être pour eux une préoccupation forte. Tous les membres de ce groupe connaissent la Mutuelle du Dendi et certains d'entre eux en sont des leaders.

Groupe 7 : Les gros agriculteurs - entrepreneurs

Ils sont neuf dans l'échantillon des 47 exploitants. Comme les membres du groupe 6, ils sont souvent notables, membres ou responsables des organisations économiques et sociales de la zone de Gaya.

Leurs exploitations sont sensiblement les mêmes caractéristiques que celles du groupe 6, avec moins de très grandes surfaces cependant. En matière d'équipement, ils disposent des équipements agricoles des gros producteurs, mais aussi d'équipements plus spécifiques liés à leurs autres activités : moulin, pirogue de transport, et même voiture.

Ils pratiquent les cultures de rente (riz, oignon, fruitier), ont du bétail servant d'épargne. Ils sont aussi commerçants (vivres, oignons, bétail, engrais), transporteurs (pirogue sur le fleuve, mobylettes, voiture), petits entrepreneurs (moulins). Leurs aires d'activités sont locales pour la plupart d'entre eux, mais certains vont à Niamey, et dans les pays limitrophes. Leurs recettes monétaires sont plus élevées que celles du groupe 6 (plus d'un million de FCFA).

Leurs projets d'investissement sont agricoles (étendre les surfaces maraîchères, créer des vergers), et extra-agricoles (augmenter le fonds de roulement de l'activité commerciale, acheter un nouveau moyen de transport). On observe aussi dans ce groupe les mêmes projets sociaux que dans le groupe 6 : prendre une nouvelle épouse (3^{ème} ou 4^{ème}) et aller à la Mecque.

Quelques conclusions sur les stratégies et besoins de financement des exploitants agricoles

Les facteurs de différenciation

La dotation en facteurs de production et le degré d'engagement dans un processus d'accumulation sont les deux facteurs principaux de différenciation de ces groupes d'exploitants.

L'accès à la terre, en quantité mais surtout en qualité, constitue un facteur de différenciation important des exploitants. Dans un contexte de pression démographique croissante, la surface disponible par actif a tendance à se réduire dans un grand nombre de villages, la jachère devient difficile à appliquer, la fertilité des sols et les rendements décroissent. Mais plus que la quantité de terre disponible, c'est la qualité de ces terres et l'accès à l'eau qui sont discriminants entre les groupes d'exploitants. Quand l'accès à l'eau est possible (bas-fonds, arrosage, irrigation), l'intensification devient possible, et combinée avec la disponibilité de main d'oeuvre, et l'existence d'un marché, elle permet d'amorcer un processus d'accumulation dans les exploitations (groupes 2, 4, 5, 6 et 7).

Le processus d'accumulation

On observe plusieurs formes d'accumulation dans les différents groupes. L'accumulation "traditionnelle" se fait en bétail et en stocks de vivres. Dans les groupes 5, 6 et 7, un processus d'accumulation en équipement est amorcé (charrue, charrette et boeufs d'attelage, mais aussi puits et matériel d'exhaure). Cette accumulation est souvent ancienne et a été amorcée par les cultures de rente (arachide, oignon, puis riz et fruitiers) ; l'accès à un crédit subventionné (CNCA - UNCN) et les dons des projets de développement y ont contribué, ainsi que dans certains cas, l'existence de revenus extérieurs (exode, activités non agricoles).

Dans le groupe des exploitants jeunes, le processus d'accumulation semble le plus souvent amorcé avec l'emboûche, qui permet, quand la terre est disponible, une première phase d'intensification d'une culture de rente (maraîchage, ou parfois riz). Le processus est renforcé par le recours à des activités non agricoles, qui peuvent devenir un axe majeur dans le projet économique du jeune exploitant.

Les facteurs socio-culturels pèsent fortement sur les processus d'accumulation observés : la pression à la redistribution sociale des revenus, à travers "l'assistance sociale" et la participation aux cérémonies par exemple, semble forte dans tous les groupes ; prendre une nouvelle épouse est un objectif très souvent annoncé par les exploitants dès qu'une situation d'aisance se présente ; enfin, aller à la Mecque représente une consécration sociale très prisée.

Les besoins de financement

L'accès à des services financiers est très limité dans la zone, les enquêtes le confirment. Les besoins de financement sont importants. Ce sont des besoins de trésorerie et de crédit de court terme (intrants, financement des travaux de culture, stockage, activités non agricoles), mais aussi des besoins d'équipement et de crédit moyen terme. Les besoins de financement, la capacité d'autofinancement et la capacité à valoriser un crédit varient fortement entre les différents groupes d'exploitants.

Les groupes 1 (exploitants en situation très précaire) et 3 (les exploitants autosuffisants mais vulnérables) ont des besoins primaires de capitalisation ou de recapitalisation après un choc économique. Ils n'ont aucune capacité d'autofinancement, et leur faible dotation en facteurs de production limite leur capacité de valoriser un crédit productif agricole. Seul le petit crédit aux activités extra-agricoles semble être un moyen financier adapté à ces groupes.

Les groupes 2 (les jeunes en voie d'installation) et 4 (les agriculteurs moyens excédentaires) ont des besoins de crédit de trésorerie portant sur les intrants, et des besoins importants d'équipement agricole. Leur capacité d'autofinancement de ces équipements, et plus généralement, d'investissement de moyen terme, est limitée, mais ils disposent souvent des facteurs de production leur permettant de les valoriser.

Les groupes 5 (agriculteurs-fonctionnaires), 6 (agriculteurs très aisés), et 7 (agriculteurs diversifiés), ont des besoins d'équipement ou de renouvellement d'équipement et ont une certaine capacité d'autofinancement. Leur dotation en facteurs de production leur permet de valoriser ces investissements et de fournir les garanties matérielles pour des crédits de montant importants et de moyens terme.

Le potentiel naturel de la zone de Gaya est loin d'être complètement exploité, et la difficulté d'accès à l'équipement agricole est un facteur limitant du développement de la zone, notamment à travers la petite irrigation privée. La dévaluation, en renchérissant le coût des équipements importés a rendu l'investissement plus lourd dans les comptes des exploitations intensives. Une étude réalisée par le CIRAD au Niger en 1995¹⁷ montre que le poids des investissements des producteurs d'oignons a doublé entre 1993 et 1995 : avant la dévaluation, un producteur s'installait sur 2000 M2 avec un capital de 150 000 FCFA ; après la dévaluation, il a besoin de 300 000 FCFA pour la même installation. La même étude montre cependant que ces systèmes de production sont suffisamment rentables pour supporter un tel investissement et que la dévaluation, si elle réduit leur rentabilité, ne menace pas leur reproductibilité.

Face aux besoins de crédit de moyen terme notamment, se pose le problème de la garantie. Dans tous les groupes, les exploitants disposent d'un minimum de champs "hérités" exploités depuis de longues années par eux mêmes ou leur famille et qui peuvent correspondre à la définition de la propriété donnée par le Code Rural nigérien, en voie d'application. Bien qu'il n'y ait pour l'instant ni titres, ni marché foncier, l'hypothèse de pouvoir prendre des garanties sur la terre fait son chemin (cf. infra, III). D'autres formes de garanties sont évoquées par les exploitants interrogés dans notre enquête : les animaux, les équipements. Cependant, aucun exemple de saisie d'une garantie après une défaillance de paiement n'a été évoqué, et ce principe semble rester encore bien théorique dans l'esprit des exploitants. L'apport personnel bloqué est par contre une réalité plus concrète, connue, expérimentée par différents projets, et apparemment bien acceptée.

La demande des exploitants en matière d'accès aux services financiers porte massivement sur le crédit. Le besoin de services d'épargne est moins couramment exprimé. Hormis les groupes 1 (exploitants en situation très précaire) et 3 (exploitations en équilibre, mais vulnérables), les autres groupes présentent, à des degrés certes très variables, une capacité d'épargner. L'épargne se fait traditionnellement en bétail (animaux d'embouche essentiellement, et plus rarement des troupeaux extensifs), en stockage de vivres, et en monnaie cachée dans la concession. La préoccupation la plus souvent exprimée par rapport à l'épargne est de pouvoir en disposer facilement et librement pour faire face aux problèmes du quotidien, mais aussi de pouvoir la mettre à l'abri de la pression sociale. Aucune banque ne propose localement à Gaya un service d'épargne. Les plus aisés parmi les exploitants ont subi la faillite de la Caisse d'épargne du Niger et ont de ce fait un à priori très négatif contre les banques d'Etat.

La connaissance de la création de la Mutuelle du Dendi constitue un autre facteur de différenciation des groupes d'exploitants. Tous les exploitants des groupes 5, 6 et 7 sont informés de cette création et pour une large part d'entre eux y ont adhéré. Dans le groupe 4, l'information est moins systématiquement connue. Dans les groupes 1, 2, et 3 aucun exploitant n'en était informé au moment de notre enquête.

22. Stratégies économiques et besoins de financement des femmes

L'analyse s'appuie sur l'enquête menée auprès de 32 femmes de la zone de Gaya, sur les discussions conduites au sein de 12 associations de femmes et sur les témoignages de personnes-ressource (animatrice, agent de développement ...). Des enquêtes antérieures menées par le PGD dans le cadre de ses actions d'accompagnement ont également été utilisées. Sur une telle base méthodologique, l'analyse ne peut avoir la prétention de fournir une représentation statistique de la zone. Mais elle donne, malgré tout, des repères sur les principaux types de situations des femmes, sur les logiques et facteurs limitants de leurs stratégies économiques, et sur leurs besoins en matière de financement. Comme pour les acteurs économiques masculins, une typologie des femmes et de leurs stratégies est proposée, avec des éclairages monographiques

¹⁷ O. David, 1995. Les effets de la dévaluation du franc CFA sur les systèmes de production de l'oignon au Niger, Document de travail en économie des filières, N27, CIRAD.

qui permettent de mieux comprendre les situations concrètes.

Le développement d'une activité économique est un enjeu important pour la plupart des femmes interrogées. Même les femmes mariées enfermées dans les concessions par la loi islamique réussissent à développer des activités économiques, en s'appuyant sur le travail de leurs enfants ou de leurs jeunes filles. Ces activités menées à très petite échelle tant qu'elles sont enfermées, sont souvent amplifiées à partir du moment où, âgées, elles sont à nouveau autorisées à sortir des concessions. L'enjeu pour les femmes est à la fois économique et social. Le revenu monétaire obtenu leur donne une petite autonomie financière, leur permet d'améliorer leur nourriture et la vie quotidienne de leurs enfants mais constitue aussi un moyen d'insertion sociale par la participation aux cérémonies, par les parures, par les dotations des enfants.

Les activités développées par les femmes sont "classiquement" le commerce (vivres, poisson, produits manufacturés, carburants), la transformation agro-alimentaire (galettes, beignets, riz cuit, étuvage de riz, extraction huile d'arachide), et l'embouche. Certaines femmes ayant accès à la terre (propriété propre ou familiale, ou location) ont une production agricole propre. La nature des activités pratiquées peut être fonction de la dotation initiale de la femme (champ, bétail), d'une tradition familiale ou ethnique (extraction de sel, poterie), mais est liée aussi au montant de capital disponible.

Celui-ci a différentes origines : dotation familiale au moment du mariage, aide ultérieure de la famille (enfants en exode, ou salariés...), accumulation lente à partir d'un détournement initial de "l'argent de la sauce" donné par le chef de famille. Sur les 32 femmes enquêtées, quatre ont déclaré avoir constitué leur premier capital avec le crédit APOR.

Quatre groupes de femmes ont été identifiés à partir des 32 entretiens individuels, et se différencient par le volume de capital dont elles disposent pour mener leurs activités :

Groupe 1 : Femmes ne disposant que d'un très petit capital monétaire pour leurs activités (<10 000 FCFA)

A titre indicatif, le montant de 10 000 FCFA de fonds de roulement qui constitue le seuil que ce groupe ne dépasse pas, est équivalent au prix d'un sac de vivres en janvier 1998. Ce groupe, comprenant 5 femmes sur les 32 interrogées, est caractérisé par une situation de pauvreté, de la femme elle-même, mais aussi dans une large mesure de sa famille. Cette pauvreté peut être "structurelle" (manque d'accès à la terre, manque de ressources productives), ou peut résulter d'une décapitalisation conjoncturelle (mauvaise récolte, maladie, perte de troupeaux). On y trouve principalement soit des femmes âgées, avec une famille dans une situation difficile (maladie, veuvage...), soit des femmes jeunes, qui viennent de se marier dans une famille peu favorisée et qui n'ont pas encore développé une activité rémunératrice. Les activités économiques qui peuvent être développées avec un capital limité sont du très petit commerce (lait (F32), petit "tablier" villageois) ou un peu d'artisanat (poterie (F28), extraction de sel). Les revenus générés par ces activités sont faibles (300 à moins de 1 000 FCFA/semaine) et irréguliers dans l'année. Le revenu annuel total estimé ne dépasse pas 30 000 FCFA.

Les femmes de ce groupe n'ont pas eu accès à un crédit officiel, mais ont parfois recours au crédit informel (crédit auprès des producteurs de lait, crédit auprès de commerçants grossistes, cf. III, 1.). Elles ne font pas de tontine, par manque de moyens, disent-elles. Les demandes de crédit sont ici très limitées : deux femmes sur cinq disent ne pas vouloir prendre de crédit parce qu'elles en ont peur et qu'elles ne pourraient pas rembourser ; les autres souhaiteraient un crédit de 20 000 FCFA pour augmenter leur fonds de roulement.

F 32 : groupe 1

Satou est Peulh, elle a 60 ans ; elle a 4 enfants vivants. Elle n'est pas alphabétisée. Depuis la mort de son mari, il y a 5 ans, elle a quitté la concession familiale et vit à l'écart, grâce à l'aide de ses enfants, et à une petite activité de commerce de lait. Comme elle n'a pas de vache elle-même, elle achète le lait. En saison des pluies, elle l'achète au village et va le vendre à Kamba. Quand il n'y a plus de lait chez eux, elle va au Nigéria pour l'acheter, souvent à crédit, et le revend aux alentours. En bonne période, elle dispose d'un fonds de roulement de 700 FCFA à 1000 FCFA qui lui permettent d'acheter une grande calebasse de lait sur laquelle elle pourra faire un bénéfice de 300 FCFA environ. L'année dernière, elle faisait encore ce commerce plusieurs fois par semaine. Depuis quelques mois, elle est malade et ne peut plus se déplacer au Nigéria. Si sa santé s'améliore, elle reprendra ses activités, et pourrait les développer avec un petit crédit de l'ordre de 6000 à 7000 FCFA.

F 28 : groupe 1

Biba a 30 ans, deux enfants. Elle est potière depuis toujours. Elle pratique cette activité deux fois par mois, pendant les 6 mois de la saison sèche. En une fabrication, elle arrive à faire 5 à 6 canaris, qu'elle vend à Gaya, avec un bénéfice d'environ 1000 FCFA par vente, si le marché est bon.

L'année dernière, on lui a prêté un champ, où elle a produit du riz pluvial. Elle n'a pas pu mettre d'engrais faute d'argent et le manque d'eau a conduit à une très mauvaise récolte. Elle n'a obtenu qu'un seul sac de riz, qu'elle a consommé.

L'argent de la poterie lui permet de s'habiller, d'habiller ses enfants, et de participer modestement aux cérémonies. Elle n'a jamais pris de crédit et ne souhaite pas en prendre, elle a trop peur de la honte de ne pas pouvoir rembourser.

Groupe 2 : Femmes disposant d'un capital de 10 à 20 000 FCFA pour conduire leurs activités

Ce groupe compte 11 femmes sur les 32. Le capital disponible reste limité (moins de 20 000 FCFA), mais permet le développement d'une activité économique régulière : petit commerce de vivres, commerce de poisson, fabrication de beignets, de galettes, poterie, extraction d'huile d'arachide à partir d'un achat au détail. La faible capacité d'investissement en stocks notamment limite la rentabilité de ces activités (ex: l'extraction d'huile d'arachide qui peut être une activité très rentable quand elle est pratiquée à partir d'un achat d'arachide à bas prix à la récolte, devient beaucoup moins rentable quand la matière première est achetée au fil de l'année) (F8). Le plus souvent les femmes de ce groupe ne conduisent qu'une seule activité, sur laquelle elles concentrent leur capacité d'investissement. Les revenus générés par ces activités sont de l'ordre de 500 à 2500 FCFA /semaine, les revenus annuels estimés sont échelonnés entre 20 à 70 000 FCFA (pour les années sans accident particulier).

Cinq parmi les 11 femmes de ce groupe ont eu accès à un crédit (APOR, Bien Etre familial) qui leur a permis soit de commencer une activité (2 femmes) (F20), soit de consolider le fonds de roulement d'une activité existante. L'arrêt du crédit APOR est durement ressenti dans ce groupe (celles qui avaient du crédit disent avoir vu leurs activités baisser depuis son arrêt, les autres y voyaient une possibilité de développer leurs activités). La tontine est pratiquée par la moitié des femmes de ce groupe (à raison d'une cotisation de 1000 FCFA/semaine dans des groupes de 10 à 15 participants). Aux dires des femmes, l'argent de la tontine est rarement utilisé à des fins productives, et sert essentiellement à l'achat de nourriture, de vêtements et au financement social. Les besoins de crédit exprimés portent sur des montants de 20 à 50 000 FCFA, destinés à augmenter les fonds de roulement des activités existantes ou à l'embauche.

F 8 : groupe 2

Satou a 60 ans. Depuis 7 ans, elle a une petite activité d'extraction d'huile d'arachide. Jusqu'à présent, elle ne disposait que d'un fonds de roulement de 10 000 FCFA environ, qui ne lui permettait pas de faire un stock d'arachide à la récolte, quand l'arachide se vend à un bas prix. Elle achetait donc l'arachide sac par sac, en essayant d'avoir malgré tout une activité toute l'année. L'investissement nécessaire pour le matériel (environ 7 000 FCFA) a été financé par un don de ses enfants.

Le revenu de l'extraction d'huile est faible quand elle achète l'arachide sac par sac, il varie entre 500 à 1000/1200 FCFA par sac, tourteaux compris; elle arrive à transformer en moyenne deux sacs par semaine, qu'elle vend au village ou de l'autre côté de la frontière, au Bénin.

Ily a quatre mois, elle a obtenu un crédit Bien Etre Familial, d'un montant de 16 000 FCFA, sans intérêt. Cela lui a permis d'acheter quatre sacs d'arachide à la récolte, qu'elle va transformer maintenant, et sur lesquels elle espère obtenir un revenu de 3 000 FCFA/sac. Cela lui permettra d'augmenter un peu son fonds de roulement. Si elle avait une possibilité d'accéder à un crédit, elle prendrait 25 000 FCFA pour stocker de l'arachide. La marché ne pose pas de problème, il y a toujours un manque d'huile d'arachide, et celle de Gaya est très prisée, même au Bénin.

F 20 : groupe 2

Narba a 30 ans. Il y a quatre ans, elle a eu un premier crédit APOR de 10 000 FCFA qui lui a permis de développer une petite activité de commerce (sucre, cigarettes, bonbons). Aujourd'hui, elle travaille avec un fonds de roulement de 15 000 FCFA, elle s'approvisionne une fois par semaine à Gaya, et revend dans son village. Transport déduit, elle fait un bénéfice de 1 500 à 2000 FCFA/semaine, assez régulièrement tout au long de l'année (sauf pendant le carême). Elle participe à une tontine de 15 femmes, à raison de 1000 FCFA/semaine. L'argent épargné sera utilisé pour acheter un ovin à emboucher et des vêtements pour les enfants. Le reste de son revenu est utilisé pour les habits et les cérémonies.

Elle a obtenu un second crédit APOR de 30 000 FCFA, avec lequel elle continue à augmenter son activité, en achetant un stock deux fois plus important ; mais les résultats n'ont pas été probants, parce qu'elle n'a pas pu vendre deux fois plus au village ; le seul gain qu'elle a fait a été l'économie d'un voyage sur deux à Gaya. Si elle avait accès à un nouveau crédit, elle prendrait 30 000 FCFA : avec 10 000 FCFA, elle augmenterait un peu son fonds de roulement pour faire le commerce d'autres produits, et avec les 20 000 restants, elle achèterait deux moutons à emboucher.

Groupe 3 : Femmes disposant d'un capital moyen de l'ordre de 15 à 30 000 FCFA, fondé sur une dotation agricole

Ce groupe compte dix femmes parmi les 32 de notre échantillon. Leur situation est un peu plus favorable que celle du groupe précédent parce qu'elles bénéficient d'un accès à la terre (champ en propriété ou loué), ou qu'elles ont eu une dotation en bétail par leur famille (F 25). Elles combinent plusieurs activités et leur production agricole leur permet, en bonne année, de consolider le fonds de roulement des autres activités. En contre partie, ce fonds de roulement peut fondre très fortement en mauvaise année agricole : le fonds de roulement des activités non agricoles est fongible et sert souvent à payer les charges de culture agricoles ; si la récolte est mauvaise, le fonds ne peut être reconstitué à l'identique et peut même être entamé davantage pour l'achat de vivres ; c'est le cas cette année, après la mauvaise saison d'hivernage 97 (F19). Un fonds de roulement pour les activités non agricoles fluctuant est l'une des caractéristiques principales de ce groupe.

Les activités non agricoles de ce groupe concernent le commerce de vivres avec stockage, le commerce de produits manufacturés achetés au Nigéria (F25), l'extraction d'huile d'arachide sur la base d'un stock (F21), et l'embouche ovine mais aussi bovine. En année normale, ces activités sont régulières et génèrent un revenu de l'ordre de 1000 à 4000 FCFA/semaine. Les revenus annuels estimés sont fluctuants en fonction des résultats de la campagne agricole, mais pourraient atteindre 70 à 100 000 FCFA en bonne année. En 1997, ils ont été plus faibles du fait la mauvaise saison d'hivernage et sont proches de ceux du groupe 2.

Ce groupe a eu largement recours au crédit APOR, qui a permis d'augmenter les fonds de roulement des activités existantes. Les femmes de ce groupe sont d'autant plus à la recherche de crédit que leurs fonds de roulement ont été ébranlés par la mauvaise campagne agricole. Leurs demandes portent sur des montants de 20 à 50 000 FCFA compatibles avec leur niveau habituel d'activités non agricoles.

F 25 : groupe 3

Aï a 60 ans, elle est Peulh et a trois enfants. Elle possède 8 vaches et 2 moutons. Elle fait le commerce de produits manufacturés avec le Nigéria depuis de nombreuses années. Son fonds de roulement est en ce moment d'environ 40 000 FCFA. Il a été constitué à partir de la vente d'animaux d'embouche, que sa famille lui avait donnés. Elle achète de la vaisselle, de la kola, des cigarettes à Kamba au Nigéria, et revend au village et dans les alentours. Chaque semaine, elle arrive à obtenir un bénéfice de 1500 à 2000 FCFA environ, qui sert à l'achat de céréales pour sa famille, et au financement des cérémonies. Elle dit n'avoir jamais pris de crédit. Si elle pouvait en avoir, elle prendrait 20 000 FCFA pour augmenter son fonds de roulement pour l'achat des produits manufacturés.

F 19 : groupe 3

Bibata a 65 ans et neuf enfants. Depuis quinze ans, elle fait le commerce de carburant entre le Nigéria et son village et le commerce de vivres quand son fonds de roulement le lui permet. Elle a un champ de riz pluvial, et une parcelle de riz irrigué sur le périmètre 33. Elle cultive cette parcelle depuis quatre campagnes.

Les trois premières campagnes ont été favorables, avec une récolte variant de 19 à 21 sacs de riz, qui suffisait à couvrir les charges de culture, à payer la redevance, et permettait de conserver du riz pour l'autoconsommation et d'en vendre une partie. L'année dernière, le champ de riz pluvial n'a donné qu'un seul sac, faute de pluie, et la parcelle de riz irriguée n'a produit que 10 sacs, par manque d'eau. Du coup, le bénéfice retiré habituellement de la production rizicole, de l'ordre de 50 à 100 000 FCFA, a été réduit à 3 000 FCFA, une fois l'ensemble des charges de culture payées. Bibata ne sait pas comment elle va financer les travaux de la nouvelle campagne rizicole, elle ne peut acheter l'engrais et payer les manoeuvres qu'un entamant son fonds de roulement de commerce.

Elle a donc réduit son activité au commerce de pétrole, avec un petit fonds de 3 000 FCFA, qui lui permet de dégager un bénéfice de 300 à 500 FCFA/voyage au Nigéria. Elle s'y rend deux fois par semaine en moyenne, et transporte le pétrole sur sa tête. Même si elle avait un fonds plus important, elle ne changerait pas le volume d'activité du commerce de carburant, qui est dimensionné en fonction des besoins du village d'une part, et de ce qu'elle peut porter sur sa tête d'autre part. Quand elle a obtenu son premier crédit APOR (8 000 FCFA), elle a essayé d'acheter plus de pétrole, en faisant le trajet en voiture. Mais cela ne s'est pas avéré rentable car les quantités étaient trop importantes par rapport à ce qui était consommé au village, et les coûts trop élevés du fait du prix du trajet en voiture, et de la commission à verser aux douaniers (alors qu'à pied, avec un peu de chance, elle arrive à passer la frontière sans rencontrer personne). Elle a renoncé à augmenter son commerce de carburant et a fait du commerce de vivres, tant que le crédit a duré.

Elle a obtenu un second crédit APOR de 30 000 FCFA utilisé pour le commerce de vivres et l'embouche. Depuis la fin du crédit APOR, elle n'en a pas obtenu d'autre et a essayé de continuer son commerce avec le fonds de roulement accumulé et quelques bénéfices agricoles.

La dernière campagne a tout remis en cause, et elle ne sait pas comment continuer. Si elle avait accès à un crédit, elle prendrait 50 000 FCFA, répartis entre le commerce de vivres et l'extraction d'huile d'arachide, dans laquelle elle voudrait se lancer, mais qu'elle n'a pas les moyens de démarrer pour l'instant.

F 21 : groupe 3

Aï a 30 ans ; elle a trois enfants et est enceinte d'un quatrième. Elle fait l'extraction d'huile d'arachide depuis qu'elle est jeune fille, et possède un champ à elle, qui lui vient de sa famille. Elle y cultive de l'arachide. Les dernières campagnes n'ont pas été bonnes : la pluie a manqué, ; de plus, comme elle a été malade, elle n'a pas pu travailler son champ elle-même et a été obligée de payer toute la main d'oeuvre

pour la culture ; pour la dernière culture, les frais de culture se sont élevés à 24 000 FCFA ; elle n'a pas pu acheter d'engrais. Elle n'a récolté que 4 sacs d'arachide, là où habituellement elle en obtient 10. Sur ces quatre sacs, elle en a vendu 2 (7500 FCFA/sac) pour couvrir des dépenses urgentes et a transformé les deux autres qui lui ont apporté un bénéfice de 18 200 FCFA.

Avec l'aide de la main d'oeuvre familiale, elle peut transformer trois à quatre sacs d'arachide par semaine. En bonne année, elle dispose d'un fonds de roulement qui lui permet de faire un petit stock d'arachide à la récolte, en plus de sa propre production ; ce fonds variait entre 30 et 50 000 FCFA, en fonction du nombre de cérémonies auxquelles elle devait participer. Avec les problèmes agricoles, elle ne dispose plus que d'un fonds de 15 à 20 000 FCFA, qu'elle va essayer de préserver jusqu'à la prochaine récolte.

Elle n'a pas bénéficié d'un crédit officiel, et prend occasionnellement un crédit auprès de sa famille (pour payer la main d'oeuvre agricole par exemple). Si elle avait accès à un crédit, elle prendrait 20 000 FCFA pour consolider son fonds de roulement et pouvoir faire un stock d'arachide à la récolte.

Groupe 4 : Femmes disposant d'un capital important (60 à 100 000 FCFA)

Ce groupe ne compte que 4 femmes parmi notre échantillon de 32. Elles disposent d'un fonds de roulement important (60 000 FCFA et plus), accumulé depuis plusieurs années, soit à partir d'une dotation familiale initiale qu'elles ont fait fructifier (embouche d'un bovin reçu en cadeau par exemple), soit à partir d'un crédit familial relativement important. Dans un cas, ce serait "une partie de l'argent de la sauce donné par le mari", qui, détourné, aurait permis l'accumulation initiale. On peut noter aussi que ces quatre femmes ont en commun d'être d'âge moyen (35- 40 ans), d'être libres de sortir de la concession familiale pour commercer, et de disposer d'une main d'oeuvre familiale importante. Ce sont aussi des épouses de notables villageois, et ont toutes une fonction de responsabilité dans les associations de femmes.

Les activités développées par ces femmes portent sur le commerce de vivres (avec une capacité de stockage importante), le commerce de produits manufacturés avec le Nigéria (F22), et l'extraction d'huile d'arachide sur la base d'un stock acheté à la récolte. Le rayon d'action de ces activités est large : échanges avec le Bénin pour le commerce de vivres, avec le Nigéria pour les vivres et les produits manufacturés, Niamey pour l'huile d'arachide. Ces activités peuvent être combinées entre elles (F12) et chacune de ces femmes pratique en plus l'embouche ovine et/ou bovine. Les revenus générés sont de l'ordre de 5 000 à 10 000 FCFA/semaine, avec semble-t-il, une bonne régularité tout au long de l'année. Les revenus annuels ont été estimés à plus de 200 000 FCFA dans les quatre cas et ont été essentiellement investis dans de l'embouche bovine pour la partie productive ; aux dires des femmes, ils ont aussi été largement utilisés pour doter les enfants, et pour les cérémonies.

Deux formes d'accès au crédit ont été signalées dans ce groupe : l'une des femmes a obtenu deux fois un crédit APOR de 30 000 et 50 000 FCFA, qui lui a permis d'augmenter son fonds de roulement et d'aller vendre à Niamey, l'huile d'arachide qu'elle produisait, complétée par des achats auprès de productrices de Gaya. Depuis que le crédit APOR s'est arrêté, elle dit ne pas être retournée à Niamey, son fonds de roulement actuel ne permettant pas de rentabiliser un tel voyage (F12). La femme qui fait le commerce de produits manufacturés obtient du crédit gratuit auprès du grossiste nigérian, avec lequel elle travaille depuis plusieurs années (crédit gratuit, remboursé au bout d'une semaine). Toutes les femmes de ce groupe font des tontines. Celles-ci sont plus ou moins importantes selon les périodes et l'intensité de l'activité économique ; elle ont pu atteindre jusqu'à 5000 FCFA/semaine (40 femmes extractrices d'huile de Gaya), mais ont tendance à diminuer depuis un an, avec la baisse générale de l'activité économique dans la zone.

Les femmes de ce groupe disent avoir besoin de crédit pour développer leurs activités. Les demandes portent sur des montants élevés (50 000 à plus de 100 000 FCFA), qui leur permettraient d'augmenter leur fonds de roulement, de faire des stocks plus importants, d'aller plus loin (à Niamey par exemple) ou encore de faire de l'embouche à plus grande échelle.

F 12 : groupe 4

Safia a quarante ans et 6 enfants. Depuis 20 ans, elle pratique le commerce de vivres, et l'extraction d'huile d'arachide. Le fonds de roulement dont elle dispose actuellement est important (il varie entre 60 à plus de 100 000 FCFA) ; elle dit l'avoir constitué progressivement en 20 ans de travail, à partir du "détournement" d'une partie de "l'argent de la sauce" donné par son mari, qui a permis d'emboucher des animaux, et d'augmenter progressivement son commerce de vivres.

Elle achète les vivres deux à trois fois par semaine sur le marché de Malanville au Bénin, et les revend à Gaya et sur les marchés aux alentours. Une fois déduit les frais de transport, de manutention, de "douane", elle évalue le bénéfice de cette activité entre 5 000 et 7 500 FCFA/semaine selon les périodes.

Parallèlement à cette activité de commerce qui est très prenante en temps de travail, elle a, avec l'appui de sa main d'oeuvre familiale, une activité d'extraction d'huile d'arachide, à raison de 4 à 5 sacs d'arachide/semaine après la récolte (quand l'arachide s'achète à bas prix), et de 2 sacs à la période actuelle (février). La rentabilité de cette activité varie en fonction de la période, entre 1000 à 4 000 FCFA de bénéfice par semaine.

Elle a obtenu deux crédits APOR (30 000 FCFA/crédit) pour l'achat d'arachide, qu'elle a utilisés non pour augmenter son fonds de roulement, mais pour acheter de l'huile aux autres femmes transformatrices, et aller la revendre à Niamey. Elle a arrêté cette activité depuis 1 an, parce que dit-elle, son fonds de roulement n'est pas suffisant, et "l'argent manque partout dans le pays et fait que les affaires ne sont pas bonnes".

Cette même raison est évoquée pour expliquer l'arrêt de la tontine à laquelle Safia participait jusqu'à l'année dernière : une cotisation de 5000 FCFA/semaine dans un groupe 40 femmes extractrices d'huile lui a permis tantôt de financer des stocks de vivres, tantôt d'acheter des bovins à emboucher.

Depuis l'arrêt des crédits APOR, elle n'a pas eu d'autre crédit. Si elle avait une possibilité d'en obtenir, elle prendrait 100 000 FCFA pour renforcer son commerce de vivres. Si les conditions de crédit sont les mêmes que celles de APOR, elle est sûre de pouvoir rembourser le crédit en un an, par quinzaine ou par mensualités, à partir des revenus de ses activités.

F 22 : groupe 4

Adisa a 30 ans, et quatre enfants. Elle a débuté ses activités de commerce il y a plus de 10 ans, avec un crédit de 30 000 FCFA donné par sa mère.

Elle possède deux champs sur lesquels elle cultive du riz pluvial. La dernière récolte a été particulièrement mauvaise faute de pluie, elle n'a même pas obtenu un sac entier de riz, alors qu'en bonne année, elle peut espérer une dizaine de sacs. Les charges de culture sont payées avec les revenus de l'activité de commerce.

Ses activités commerciales reposent sur une combinaison de stockage de vivres et de commerce de produits manufacturés achetés au Nigéria. Elle achète chaque semaine en bonne période, et tous les quinze jours en période creuse, pour un montant de 80 à 100 000 FCFA de vaisselle, seaux, bassines... Environ la moitié de ce montant est payée comptant, le reste est un crédit donné par les commerçants nigériens avec lesquels elle travaille depuis plusieurs années. Ce crédit est gratuit, remboursable la semaine suivante. Elle revend les produits manufacturés sur les marchés de Gaya et Malanville, avec un bénéfice de 5 000 à 8 000 FCFA/cycle. Celui-ci est partiellement réinvesti dans l'achat de vivres qu'elle stocke pour les revendre quand les prix sont élevés.

Adisa a obtenu un seul crédit APOR d'un montant de 30 000 FCFA qui lui a permis d'acheter un stock de riz.

Pour financer ses projets d'extension de l'activité de commerce, elle estime avoir besoin de 100 000 FCFA de fonds de roulement supplémentaires. Elle serait prête à les prendre à crédit, aux mêmes conditions que les crédits APOR, et pense pouvoir rembourser en un an, avec les revenus de ses activités. Elle dit n'avoir pas peur du changement d'échelle d'activité que cela impliquerait, parce qu'"il y a beaucoup de demande sur le marché et qu'elle pourrait faire de nouvelles activités (le commerce de tissu par exemple).

Quelques conclusions sur les besoins de financement des activités féminines

La première conclusion que l'on peut tirer de l'observation de l'économie de la zone est que les femmes y participent de manière non négligeable et que le développement d'activités est pour elles un enjeu important, d'ordre économique et social.

Ces activités ont des niveaux de rentabilité et de régularité variables, fortement liés au niveau de capital dont disposent les femmes pour conduire leurs activités. Dans un grand nombre de cas, celles-ci sont menées à très petite échelle, faute d'un capital initial suffisant. Certains groupes sont plus favorisés que d'autres, sur la base d'une dotation familiale plus forte, ou d'une opportunité particulière d'accès à un fonds initial (bonne récolte, don d'un parent ou d'un enfant...). Mais, même pour ces groupes, l'accès au crédit est un enjeu important.

Cet accès est actuellement très limité dans la zone. Sur les 32 femmes interrogées, 3 seulement bénéficient actuellement d'un crédit obtenu auprès d'un SFD (deux crédits du projet Bien Etre Familial (16 000 FCFA) et un crédit PAIGLR (30 000 FCFA)). De même, sur les 12 associations de femmes consultées, 4 ont déclaré bénéficier d'un crédit (Bien Etre familial, PAIGLR, CLUSA). Le crédit informel est plus répandu (12 femmes sur 32), il porte sur de petites sommes (moins de 10 000 FCFA, en règle générale), remboursables à très court terme (cf. III, 1.). La pratique des tontines est fréquente (cf. III, 1.), mais, selon les femmes interrogées, "la tontine ne peut pas remplacer le crédit".

La demande d'accès au crédit est forte dans toutes les catégories de la population féminine, et le plus souvent dimensionnée selon le volume de l'activité actuellement conduite par les femmes, qui semblent ne vouloir prendre que des risques mesurés en matière d'emprunt. La demande porte essentiellement sur des petits crédits (moins de 50 000 FCFA), correspondant à des fonds qui doivent permettre de développer une activité existante, beaucoup plus rarement de créer une nouvelle activité ; les demandes de crédit d'équipement sont limitées (décortiqueuses, bacs évaporateurs de sel).

L'apport personnel est une pratique qui semble bien comprise et acceptée par les femmes, qui souvent font elles-mêmes la démarche de collecter une somme pour essayer d'attirer un bailleur dans leur village. La condition d'une épargne préalable ne semble donc pas être un facteur d'exclusion décisif de l'accès au crédit, à condition que le montant de cette épargne soit dimensionnée aux capacités des femmes.

Le principe de la garantie est également familier aux femmes. Dans les villages où le crédit APOR a été donné, le principe de la caution solidaire reste dans les mémoires et est proposé spontanément par les femmes quand on les interroge sur les garanties qu'elles pourraient fournir. Les animaux sont cités en second lieu, comme source de garantie. Par contre, peu de femmes disposent de terres en propriété ou de maisons.

Les témoignages des femmes sur leurs expériences de crédit antérieures mettent d'emblée en évidence deux situations à risque pour un SFD qui doivent être prises en compte dans l'identification des objets de financement :

- l'accès au crédit incite souvent à un changement d'échelle d'activité qui introduit plusieurs risques : manque de maîtrise par la femme qui ne connaît pas assez le marché, étroitesse du marché local, concurrence
- l'augmentation des activités féminines dans une zone peut entraîner assez rapidement des phénomènes de saturation du marché, même dans une zone aussi ouverte que celle de Gaya.

Ces deux facteurs apparaissent assez mal appréhendés par les femmes, qui ont tendance à estimer que leur marché est d'autant plus vaste qu'il est proche de deux frontières. Toute initiative de SFD devra intégrer une composante d'analyse du marché et de sensibilisation des bénéficiaires de crédit à ce risque.

D'autres constats doivent être intégrés dans la définition d'un futur SFD destiné à répondre aux besoins des femmes :

- la thésaurisation est difficile dans un contexte familial et social où les sollicitations sont multiples et souvent incontournables : offrir une possibilité d'épargne aux femmes peut les intéresser, à condition toutefois que la disponibilité de cette épargne soit souple
- le fait de mettre l'épargne à l'abri de la sollicitation des hommes de la famille est un autre argument qui peut convaincre les femmes
- la proximité sera un facteur déterminant de la réussite d'un SFD : un suivi des crédits rapproché est une condition sine qua none de bon remboursement ; la proximité du SFD est une condition de la souplesse de la disponibilité de l'épargne
- l'analphabétisme pèse bien plus lourdement encore sur les femmes que sur les hommes, et est une préoccupation clairement exprimée par les femmes ; toute proposition de SFD devra intégrer une composante de formation et d'alphabétisation des femmes, qui sera un facteur décisif de son appropriation par les femmes et de sa durabilité.

3. Analyse des organisations de Gaya et de leur rôle dans la question du financement du développement

Une analyse spécifique des organisations se justifie doublement dans le cadre de cette étude : les organisations peuvent avoir en tant que telles des besoins de financement qui dépassent ceux des individus qui la composent ; si elles sont fonctionnelles et efficaces, elles peuvent constituer aussi un relais dans un système de financement.

Trois types d'organisations ont été identifiées à travers nos enquêtes : les organisations villageoises, les associations de femmes, les organisations économiques de type coopératif. Ces trois types se recoupent parfois : les associations de femmes, par exemple, sont à la villageoises et peuvent être coopératives.

31. Les organisations villageoises (OV)¹⁸

Ce sont toutes les organisations qui ont été définies sur la base de l'appartenance de leurs membres à un même village, ou aux hameaux qui en dépendent. Différents types d'organisations villageoises ont été identifiées dans les quatorze villages qui ont fait l'objet de l'enquête :

- organisations définies par une appartenance un secteur d'activité : associations des agriculteurs, associations des éleveurs, associations des pêcheurs
- organisations pour le développement local : association de développement du village, association de gestion de l'environnement
- organisations catégorielles : association des jeunes, association des femmes
- organisations à vocation sociale ou religieuse : association islamique, association des parents d'élèves.

L'analyse portera essentiellement sur les deux premières catégories ; un point particulier sera ensuite consacré aux associations des femmes.

Un point commun à toutes ces organisations, dans l'ensemble des villages enquêtés, est qu'elles ont créées sous une impulsion extérieure et ne résultent que rarement d'une mobilisation locale forte et volontaire. L'impulsion extérieure a été politique pour un certain nombre d'entre elles (parmi les associations de femmes, de jeunes, ou d'agriculteurs) ; "c'était du temps du Président Kountche"; la plupart d'entre elles sont maintenant inactives. L'instigateur extérieur a été l'administration, dans certains cas (les associations de gestion de l'environnement par exemple) ; mais le plus souvent, c'est à l'initiative des projets de développement qui se sont succédés dans la zone que les associations ont été créées ou réactivées. Quelques organisations seulement apparaissent réellement endogènes : les associations islamiques (?) et quelques associations villageoises d'entraide¹⁹.

Cette absence de mobilisation locale réelle est perceptible dans la définition souvent très floue du sociétariat des organisations : dans la plupart des cas, l'organisation est identifiée par son "bureau" (qui est souvent composé de 10 membres), mais l'ensemble d'une catégorie de population en fait partie ("*tous les agriculteurs du village*"), sans qu'il y ait de procédure d'adhésion particulière. Dans la plupart des cas, il n'y a ni cotisation, ni statuts définis, ni règlement intérieur et ces associations ne possèdent aucun bien.

Les fonctions assurées par ces organisations se limitent le plus souvent à l'intermédiation par rapport à l'extérieur : "*Nous avons créé l'association pour que les étrangers trouvent des responsables qui*

¹⁸ Sources principales d'information : enquêtes auprès des organisations de 14 villages de la zone de Gaya, entretiens avec personnes-ressource.

¹⁹ Dans nos enquêtes, un seul village sur les 14 a indiqué avoir une association villageoise d'entraide en fonction, c'est le village Peulh de Rountowa ; dans le village de Gatawani Kaina ce type d'association semble avoir existé il y a encore trois ans, mais n'est plus fonctionnel aujourd'hui d'après les villageois

représentent le village pour discuter avec eux”.

L'accès au crédit est le second motif immédiatement évoqué après la fonction d'intermédiation. Les projets de développement semblent avoir abondamment utilisé cet argument pour créer une dynamique organisationnelle dans la zone. Certaines organisations ont une vocation essentiellement sociale. A l'exception des associations de femmes, aucune de ces organisations villageoises n'a développé une fonction économique (hormis la gestion du crédit) : les activités de commercialisation ou d'approvisionnement sont individuelles et les organisations interrogées se disent être incompetentes dans ce domaine.

Certaines de ces organisations ont eu à s'impliquer effectivement dans la gestion d'un crédit (crédit PAIGLR au développement local, crédit APOR pour les femmes). Les expériences les plus avancées en la matière sont les Comités Locaux de Gestion du PAIGLR (cf. infra III, 2), mais leur nombre est limité et les résultats variables. Les demandes de crédit formulées par les organisations villageoises rencontrées sont le plus souvent individualisées.

Ces organisations villageoises ne semblent donc pas être, en l'état, et sans appui complémentaire, un relais efficace pour un système de crédit. Par ailleurs, l'absence de fonction économique fait qu'elles n'ont pas de demande de financement spécifique, autres que les demandes individuelles.

32. Les associations de femmes ²⁰

Deux générations d'associations de femmes apparaissent parmi les 12 organisations rencontrées : un petit nombre d'associations (3 sur 12) a été créé il y a une douzaine d'années sous l'impulsion politique de l'Association des Femmes du Niger (AFN) ; la majorité des autres a été créée à l'initiative de projets (Gatawani Dolé, PAIGLR, Projet Bien Etre familial de Tanda) et a moins de quatre ans d'existence ; dans deux cas sur 12, il semblerait que l'association ait été créée par une mobilisation endogène des femmes.

Comme pour les associations villageoises, les critères d'appartenance et procédures d'adhésion sont flous : toutes les femmes du village font partie de l'association ; quand une nouvelle femme arrive au village, elle est intégrée dans l'association si elle le désire (la seule réserve citée est que la femme doit être sociable). Il n'y a pas de cotisation, pas de documents d'enregistrement ; la plupart de ces associations (11 sur les 12 enquêtées) n'a pas de biens propres.

Les fonctions et activités de ces associations sont proches de celles décrites pour les organisations villageoises : elles ont été créées pour être des porte-parole des femmes face aux intervenants extérieurs au village et pour permettre aux femmes l'accès au crédit. Elles se différencient néanmoins des organisations villageoises rencontrées, par deux caractéristiques :

- Dans 6 sur les 12 associations rencontrées, les femmes ont développé des activités économiques collectives. Le plus souvent, ce sont des cultures collectives (contre-saison, riz pluvial, arachide) pour lesquelles les travaux sont réalisés en commun, ainsi que les achats d'intrants ; l'investissement initial est le plus souvent réalisé sur la base d'un crédit donné à l'association par sa présidente ; le crédit est remboursé sans intérêt à la récolte ; une part de la récolte est réservée à l'autoconsommation des femmes et de leurs enfants, une autre part est vendue pour assurer un petit revenu monétaire (de l'ordre de 1000 à 4000 FCAF/femme/cycle de culture dans les associations enquêtées). Dans deux cas, ces activités collectives consistent en l'achat groupé d'arachide pour la transformation en huile (qui reste individuelle).

- Les femmes estiment que l'association a une fonction essentielle : leur permettre l'accès à l'information et à la formation. Avant la création des associations, les femmes n'avaient que peu d'accès aux réunions du

²⁰ Sources d'information principales : enquêtes auprès de 12 organisations de femmes, entretiens avec personnes-ressource.

village et à l'information en général ; depuis que les associations ont été créées, des représentantes féminines sont admises dans les réunions et retransmettent l'information aux femmes. Quelques associations de femmes ont aussi eu accès à des cycles de formation : alphabétisation, mais aussi formation technique (foyers améliorés, transformation du manioc en gari, fabrication de savon...).

L'accès des femmes au crédit se fait par le biais des associations, les structures de gestion et de recouvrement proposés par les projets et les SFD se calquant sur la hiérarchie existant dans l'organisation des femmes. Les deux tiers des associations rencontrées ont, ou ont eu accès au crédit, soit par le PGD et APOR, soit par le projet PAIGLR. Toutes les associations qui ont eu du crédit APOR affirment l'intérêt de ce type de petit crédit de proximité pour les femmes ; elles soulignent le fait qu'elles ont toujours remboursé et qu'elles ne comprennent pas pourquoi le crédit ne reprend pas ²¹.

Dans la plupart de ces associations, il y a plusieurs tontines en cours (cf. infra, III, 1.). Mais les femmes insistent sur le fait que *“la tontine ne peut pas remplacer le crédit”*.

Les besoins de financement sont exprimés à titre individuel, plus rarement au nom de l'association et en vue d'un investissement collectif. Les demandes collectives portent sur des équipements que les activités économiques des femmes permettraient de rentabiliser : décortiqueuse, moulin, presse à huile, congélateur pour stockage de poisson. Dans chacun de ces cas, les associations appuient leur demande sur un apport monétaire préalablement collecté et qui sert alors d'argumentaire sonnante et trébuchante dans la négociation²². Le crédit demandé par les associations féminines est toujours un crédit exclusivement féminin, les femmes ne souhaitant pas de système mixte qu'elles ne contrôlèrent pas et dans lequel *“elles ne pourraient pas être libres”*.

Des demandes collectives sont formulées au nom de l'association pour des appuis en matière de formation : les femmes veulent apprendre à lire et à écrire notamment *“pour qu'on ne puisse plus [les] voler”* et pour maîtriser elles-mêmes leur système de crédit sans être dépendantes des hommes.

Globalement, les associations de femmes rencontrées apparaissent un peu plus mûres et plus actives en matière économique que les organisations villageoises précédemment évoquées. Pour les femmes, dont beaucoup sont enfermées dans les concessions par la loi islamique, l'accès à l'information, au crédit, à la formation semble être un enjeu plus vital que pour les autres organisations. Mais leurs handicaps semblent aussi plus lourds : analphabétisme plus important que celui des hommes, accès à la terre plus limité, et souvent manque de liberté de circuler et de développer des activités économiques.

²¹ “*Il n'y a qu'à trouver des agents honnêtes*” nous a-t-on dit. Certes...

²² Par exemple, dans le village de Gandaché, l'association des femmes a réuni une somme de 30 000 FCFA comme apport initial pour l'achat d'un congélateur, leur permettant de stocker le poisson qu'elles commercialisent à Gaya (distant de 30 km). Cette somme nous a été présentée lors de l'enquête, dans l'espoir de “faire arriver un crédit” et de montrer que les femmes sont solvables.

3. Les organisations économiques coopératives ²³

31. Les Coopératives rizicoles

Origine

Elles sont au nombre de cinq dans la zone de Gaya et ont toutes été créées sous l'impulsion de projets d'aménagements hydro-agricoles : Tara, Boumba, les plus anciennes, ont été créées à la fin des années 70 ; Gaya- Amont a été créée en 1989 dans le cadre d'un projet chinois ; Sakondji et Kessa, les plus récentes ont été créées avec l'appui du Projet Gatawani Dole, en 1994. Les coopératives sont constituées par l'ensemble des producteurs disposant d'une parcelle sur les périmètres, organisés en Groupements Mutualistes de Production (GMP) ; chaque coopérative est représentée par un bureau comprenant un président, un trésorier, un secrétaire et les représentants de chaque GMP.

Fonctions

Elles se réduisent à la gestion du périmètre irrigué : gestion de l'eau, de l'infrastructure d'exhaure, travaux d'entretien du périmètre, travaux de pépinières, collecte des redevances. Les fonctions commerciales sont limitées à la vente des stocks constitués à partir des redevances versées en nature dans certaines coopératives. Hormis pour les semences, l'approvisionnement en intrants est individuel. La Coopérative de Tara est la seule à disposer d'un moulin et à tirer quelques ressources du décortilage du riz.

Fonctionnement effectif

Bien qu'apparemment variable selon les coopératives, le degré d'appropriation par les membres et leur capacité de gestion de la structure semblent faibles. Plusieurs raisons concourent à expliquer cette situation :

- Dans les coopératives récentes, la dépendance par rapport à l'administration reste forte : le montant de la redevance, la réglementation des tours d'eau par exemple, restent largement déterminés par cette dernière, ce qui conduit les coopérateurs, y compris les membres des bureaux, à en contester l'intérêt et l'efficacité. Cette dépendance semble néanmoins un peu moins forte dans les coopératives plus anciennes.
- Le niveau de la redevance est un sujet de contestation dans les périmètres récents où elle est deux à trois fois plus élevée que dans les périmètres anciens, du fait de l'intégration de l'amortissement des machines d'exhaure dans le calcul (cf. tableau) ; ce montant de redevance a été accepté tant que les rendements étaient élevés, mais devient l'objet d'une contestation de plus en plus vive à mesure que les rendements se dégradent, comme c'est le cas sur les dernières campagnes de Sakondji et Kessa. Cette contestation se traduit par une difficulté grandissante à recouvrer les redevances.
- Le faible niveau d'alphabétisation dans toutes les coopératives conduit à une concentration des pouvoirs aux mains de quelques lettrés qui ont alors un accès privilégié à l'information

La motivation et l'implication des producteurs dans leur coopérative semble aussi avoir été progressivement érodées par les problèmes matériels auxquels les producteurs sont confrontés :

- Les périmètres anciens (Tara, Boumba, et même Gaya- Amont) sont confrontés au problème de dégradation des infrastructures et des machines, conjugués à des défauts de conception des aménagements qui amplifient le processus.
- Dans les périmètres récents (Kessa, Sakondji), les problèmes d'accès à l'eau semblent avoir

²³ Sources d'information principales : enquêtes auprès des 8 organisations économiques suivantes : quatre coopératives rizicoles, coopérative des producteurs d'oignons, coopérative fruitière de Gaya, coopératives des femmes extractrices d'huile de Gaya et de Tanda

fortement perturbé les dernières campagnes. Les coopérateurs interrogés imputent ces problèmes à des défauts d'infrastructure, à des pannes de machines, mais aussi à des défaillances d'organisation de la gestion collective.

- le manque d'engrais généralisé sur les dernières campagnes a entraîné une baisse des rendements qui amplifie tous les problèmes précédemment évoqués et conduit à un engrenage de démobilisation : la baisse des rendements entraîne celle du recouvrement des redevances, ce qui conjugué aux problèmes techniques renforce les difficultés de gestion de l'eau, entraîne de nouvelles baisses de rendements et conduit à une démobilisation généralisée des producteurs...

Financement

Le problème de l'approvisionnement en engrais s'amplifie depuis deux campagnes. Il est lié à une dégradation générale de la disponibilité de l'engrais au Niger, combinée à un dysfonctionnement de la centrale d'achat des coopératives, et à un renchérissement des prix de l'engrais liés à une augmentation des taxes. Parallèlement, les importations d'engrais en provenance du Bénin et du Nigéria se sont fortement ralenties, ces deux pays ayant durci leur contrôle aux frontières. Enfin, l'accès à un engrais de plus en plus coûteux est rendu difficile par la faible disponibilité monétaire des ménages confrontés à une mauvaise récolte vivrière, et à l'absence d'opportunité d'accès au crédit dans la zone de Gaya..

Les coopératives étant dépourvues de fonds de roulement ne peuvent assurer un approvisionnement en gros de leurs producteurs, et l'approvisionnement individuel au détail est peu efficace pour les raisons déjà évoquées. La campagne de production rizicole de l'hivernage 97 a été compromise par le manque d'engrais, et le démarrage de la production de saison sèche 1998 s'annonce sous les mêmes hospices. Les coopératives, épaulées par l'administration, ont tenté de se fédérer pour assurer un approvisionnement collectif à partir du marché béninois. Mais le manque de disponibilité financière des coopératives bloquait toujours les négociations au moment où notre mission à Gaya s'achevait (cf. encadré). Les travaux sur les parcelles rizicoles étaient pourtant engagés et la première application d'engrais aurait dû être faite au cours du mois de janvier.

Evolution des surfaces cultivées et des rendements sur les périmètres irrigués de Gaya

Coopératives	Nbre de product.	Surface irrigable (ha)	Surface repiquée en SH 97 (ha)	Rendements (tonne /ha)				
				SH97	SS97	SS96	SH96	SH95
Boumba			15.4		6.2			
Tara	256	81	72.5	3.6	4.9	3.8		
Gaya Amont	564	140	117.5	3.2	4.8	3.7		
Kessa (zone 31)	106	29	27.6	5.5	7.9	7.5	4.2	6.9
Sakondji (zone 33)	200	52	50.4	4.4	7.6	6.8	7.7	7.5
Total		302	283.4	-	-	-	-	-

Sources : Rapports de fin de campagne ONAHA - Gaya

Situation des redevances dans les coopératives rizicoles de Gaya à la fin de l'hivernage 1997

Coopératives	Arriérés de redevance avant SH97	Redevance SH97	Total redevance à recouvrer	Redevance /ha en SH 97
Boumba	43 000	-		
Tara	1 874 588	2 460 785	4 335 373	34 000
Gaya-Amont	2 667 253	7 040 600	9 707 853	60 000
Kessa (zone 31)	4 014 384	3 216 295	7 230 679	116 000
Sakondji (zone 33)	8 046 112	6 166 882	14 212 994	122 000

Source : Rapport de fin de campagne ONAHA

Les campagnes de production rizicoles 1998 de Gaya mal engagées par manque d'engrais

Pour les deux campagnes de production rizicole 1998, les besoins des cinq coopératives de production ont été estimés à environ 280 tonnes d'engrais. Même le volume d'engrais nécessaire à la première campagne de production (soit 140 tonnes) n'est pas disponible sur le marché de Gaya, ni sur les marchés proches. La Centrale d'approvisionnement des coopératives a fait une offre à 13 400 FCFA/sac, jugée irrecevable par les coopératives.

L'administration de l'arrondissement, appuyée par l'ONAHA et le projet Gatawani Dole, s'est fortement mobilisée sur ce problème. Par leur biais, des contacts ont été pris, avec un commerçant béninois qui est prêt à livrer l'engrais nécessaire à un prix de 12 125 FCFA/sac, mais payé comptant. Le coût total de l'engrais nécessaire aux cinq coopératives s'élèverait à environ 34 Millions de FCFA. Toute possibilité de paiement à crédit a été écartée par le commerçant, qui incite les coopératives à demander un crédit à une banque nigérienne. Aucune banque n'étant présente à Gaya, c'est à Niamey qu'il faudrait aller les rencontrer. La démarche n'a pas été engagée, les coopératives et l'administration étant persuadées qu'elle est vouée à l'échec et qu'aucune banque ne sera intéressée par un tel financement.

La seule alternative identifiée s'appuie sur une mobilisation des fonds d'amortissement du matériel dont disposent certaines des coopératives et qui représentent un montant équivalent à environ un tiers de la somme totale nécessaire à l'achat groupé de l'engrais. La dernière proposition faite au commerçant béninois était donc une livraison de la commande par tiers, avec paiement au comptant et livraison des deux tiers restants à mesure que les producteurs achèteraient l'engrais aux coopératives. Cette solution comporte plusieurs risques :

- l'arrivée échelonnée de l'engrais ne permettra pas une application optimale par rapport au stade de culture du riz, ce qui entraînera des baisses de rendement*
- les producteurs sont obligés de payer l'engrais au comptant ce qui semble être difficile pour beaucoup d'entre eux, du fait de la mauvaise récolte vivrière de l'hivernage 97 ; les quantités d'engrais appliquées risquent donc d'être faibles, entraînant une baisse des rendements*
- les coopératives mettent en jeu leur fonds d'amortissement de matériel*

Dans le projet d'aménagement de Gatawani Dolé, la question de l'accès aux intrants devait être "résolue" par la mise en place du crédit de campagne géré par un opérateur indépendant, l'ONG APOR. Les deux premières campagnes rizicoles des périmètres de Sakondji et Kessa ont été préfinancées par ce crédit. Le taux de recouvrement du premier crédit n'avait pas été satisfaisant (48% de recouvrement en mai 1996, 6 mois après la fin de la campagne). Les difficultés de recouvrement étaient liées à plusieurs raisons techniques (retard de mise en eau de certaines parcelles, retards dans la date d'application de l'engrais...), conjuguées à des défaillances de conception du système de crédit (mise en oeuvre précipitée de l'attribution des crédits de campagne alors que les parcelles rizicoles n'avaient pas été complètement attribuées, manque de sensibilisation sur la formation des groupes solidaires, surestimation des montants nécessaires pour le financement des travaux de culture, remboursement du crédit intervenant en même temps que le versement de la redevance ...). Un second crédit de campagne a été attribuée par APOR aux producteurs ayant remboursé leur premier emprunt. Lors du recouvrement final, il semble que, hors détournements, la plupart des crédits de campagne aient pu être recouvrés. Depuis la fermeture du crédit APOR, aucune solution alternative n'a été proposée aux producteurs et aux coopératives.

Dans l'espoir de créer cette alternative, la plupart des coopératives rizicoles ont adhéré à la Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi, qui vient d'être créée à Gaya (cf. III.).

Les coopératives rizicoles seraient-elles en mesure de gérer une ligne de crédit ?

Les coopératives rizicoles sont confrontées à la fois au problème de manque d'engrais dans la zone, de son renchérissement général, et d'un manque de fonds de roulement pour assurer le préfinancement d'un achat en gros. Le besoin d'un crédit de campagne est indéniable. Mais les coopératives ne sont sans doute pas les organisations les plus aptes à gérer une telle ligne de crédit. D'une part, leurs capacités de gestion sont encore limitées. D'autre part, ce sont des organisations faiblement appropriées par les producteurs qui les considèrent encore largement comme des émanations de l'administration. Les conditions minimales d'un bon recouvrement du crédit ne sont donc pas réunies au sein de ces organisations.

La solution est à rechercher dans un accès individualisé au crédit de campagne, auprès d'un opérateur indépendant, capable de prendre des garanties sociales et matérielles suffisantes pour assurer le recouvrement du crédit (cf. III Analyse de l'offre de financement).

32. Les autres Coopératives rencontrées : la Coopérative des Femmes extractrices d'huile de Gaya, la Coopérative des Producteurs d'oignons, la Coopérative fruitière de Gaya

De courtes monographies de chacune de ces organisations sont exposées dans les encadrés suivants. Les trois coopératives présentent des points communs et des différences que nous analysons au regard de leur besoins et capacité de financement.

Origine

La Coopérative fruitière et la Coopérative des producteurs d'oignons ont été créées sous l'impulsion de projets de développement qui dans les deux cas sont achevés. La Coopérative des femmes extractrices d'huile semble par contre être issue d'une mobilisation locale des femmes, impulsée et coordonnée par une responsable politique de l'AFN et appuyée par le projet Gatawani Dolé.

Fonctions et activités

Les fonctions assurées par ces organisations ont une réelle dimension économique, ce qui les distingue de toutes celles qui ont été présentées jusqu'ici. Leurs activités portent sur :

- l'organisation de la production (approvisionnement/stockage d'intrants, irrigation collective) : c'est le cas de la Coopérative fruitière qui fournit les engrais et l'eau à ses producteurs, et dispose d'une pépinière ; c'était le cas de la Coopérative des Producteurs d'oignons jusqu'au départ de l'assistant technique qui l'encadrait jusqu'à l'année dernière
- l'organisation de la commercialisation : la collecte de la production, la recherche d'acheteurs et la commercialisation sont les fonctions principales des trois coopératives
- l'échange de savoir-faire et d'information technique, la formation technique : cette fonction est exercée à différents degrés en fonction des moyens et des relations des coopératives avec l'extérieur

Les ressources de ces Coopératives sont fondées sur les cotisations des membres et le prélèvement d'une part du prix de vente de la production au bénéfice de la Coopérative. Elles disposent toutes les trois d'un fonds de roulement significatif (qui seraient de 400 000 CFA pour la Coopérative des Femmes, 50 000 CFA pour les producteurs d'oignons). Ces fonds de roulement sont autant que possible transformés en stocks de produits, pour éviter d'accumuler dans les mains du trésorier des sommes importantes d'argent liquide.

Ces trois Coopératives ont des problèmes proches en matière de débouchés commerciaux. Leurs principales ventes se font localement et au détail. Des commerçants béninois et nigériens viennent acheter à Gaya en demi-gros ; quelques commerçants viennent également de Niamey. Seule la Coopérative fruitière a une représentation à Niamey. Dans les trois cas, les tentatives de contractualisation avec des commerçants ou des industries de transformation ont échoué jusqu'à présent, en raison de la concurrence qui est forte, de l'absence de moyens de transport propres, et de l'éloignement des grands centres urbains. Seules les femmes extractrices d'huile, s'appuyant sur un facteur de qualité différenciée, estiment ne pas souffrir de la concurrence, "*parce que notre huile a un goût particulier très apprécié par les consommateurs*"; par contre, les deux autres coopératives doivent faire face à la concurrence des autres régions productrices du Niger, souvent plus proches de Niamey, et à la concurrence extérieure qui livre souvent sur le marché des produits moins chers que ceux de Gaya.

Financement

En matière de financement, l'accès au crédit est rare et s'est alors fait sur une base essentiellement individuelle (crédit APOR pour les femmes); seule la Coopérative des Producteurs d'Oignons semble avoir donné du crédit de campagne à ses membres, au temps où son assistant technique était en poste. L'absence de banque locale est un handicap important pour la gestion des fonds de roulement, qui de ce fait doivent être transformés rapidement en stocks. Les dysfonctionnements des services financiers du Niger ont par ailleurs fortement pesé sur la Coopérative Fruitière qui a un fonds important (10,5 Millions de CFA) gelé au niveau de la Caisse d'Epargne, avec peu de chance de le récupérer. Ce fonds était destiné à l'amortissement du matériel d'irrigation qui est maintenant très vieux et devrait être renouvelé.

Les besoins de financement portent sur des investissements lourds en matière de

- transformation : les femmes extractrices d'huile projettent l'achat d'une plate-forme multifonction d'un montant de 3,5 MCFA ; la Coopérative fruitière voudrait investir dans une unité de transformation de jus de fruit, d'un montant de 1 MCFA)
- transport : la Coopérative fruitière et les producteurs d'oignon estiment que la possession d'un véhicule leur permettrait de mieux faire face à la concurrence
- renouvellement du matériel de base de la production : la Coopérative fruitière doit renouveler son matériel d'irrigation (montant estimé à 32 MCFA); elle ne dispose plus que d'une seule motopompe pour alimenter les 52 ha de vergers, ce qui présente un risque majeur pour la production.

Dans les trois cas, les investissements ont fait l'objet d'une étude plus ou moins fouillée, des dossiers de financement ont été présentés à des bailleurs potentiels (projets locaux essentiellement), sans résultats pour l'instant. L'espoir d'accéder à un crédit équipement a conduit les trois organismes à adhérer à la Mutuelle du Dendi.

Dans quelle mesure ces trois organisations peuvent-elles être des partenaires d'un SFD local

- en tant que gestionnaire d'une ligne de crédit :

Au regard de leur mode de fonctionnement actuel, des capacités de gestion de leurs membres, et de l'histoire des Coopératives dans la zone, il paraît peu judicieux de faire peser sur ces structures encore "jeunes" la responsabilité de la gestion d'un fonds de crédit aux intrants. Ce type de crédit est nécessaire dans la zone, nous l'avons vu, mais son efficacité ne sera réelle et durable que s'il est confié à un organisme spécialisé indépendant des structures techniques et commerciales que sont les coopératives.

- en tant qu'emprunteur :

Ces trois organisations économiques sont parmi les plus actives de la zone. Les investissements projetés sont de nature à desserrer des goulots d'étranglement de leurs activités, voire à lever des risques importants pesant sur la production (pour le renouvellement du matériel d'irrigation de la Coopérative fruitière, par exemple). Cependant, au regard de l'importance des montants de financement, un audit financier et économique approfondi prenant en compte l'évolution des performances des organisations depuis leur création et l'état du marché, devra être fait pour juger de la viabilité des projets.

La Coopérative fruitière de Gaya

Origine

Elle a été créée en 1979, dans le cadre d'un projet de développement de la production fruitière financé par le CCE. Ce projet qui a porté sur la création d'un verger d'agrumes irrigué de 52 ha, la formation des producteurs, et la diffusion de matériel végétal amélioré, s'est achevé en 1987. La Coopérative fruitière créée sous l'impulsion du projet, a pris le relais de celui-ci et assure depuis plus de 10 ans la gestion du verger et l'organisation de la commercialisation. La Coopérative compte 59 membres, propriétaires des parcelles aménagées en verger. Aucune extension n'a été réalisée depuis 1987, et le sociétariat de la Coopérative est resté identique depuis cette date, bien qu'il y ait, aux dires du bureau de la Coopérative, un nombre important de demandes d'adhésion de producteurs "privés" souhaitant bénéficier des services de commercialisation de la Coopérative..

Activités

La Coopérative assure la gestion technique du verger (irrigation collective, approvisionnement en engrais et en produits de traitement), la commercialisation des fruits, ainsi que de plants fruitiers et occasionnellement de bois d'eucalyptus issu des haies brise-vent. En 1997, elle aurait commercialisé 150 tonnes de fruits, et 200 plants de fruitiers, soit un chiffre d'affaire de l'ordre de 25 Millions de FCFA. 60% de ce chiffre d'affaire revient à la Coopérative et permet de couvrir les frais de gestion du verger, les intrants et les frais de commercialisation. La rémunération des producteurs est constituée par les 40% restants. Les débouchés de la Coopérative sont constitués par la vente locale au détail, la vente en demi-gros à des commerçants nigériens et béninois ; la Coopérative dispose également d'un point de vente à Dosso et à Niamey. Des tentatives de contractualisation faites auprès de supermarchés, d'hôtels et d'hôpitaux de Niamey ont échoué. Les industries de transformation approchées ont préféré la production de la zone de Maradi, dont les coûts seraient moins élevés, du fait d'un poids plus faible des charges d'irrigation. Aux dires des coopérateurs rencontrés, ces charges, liées à une infrastructure d'irrigation collective coûteuse, pèsent lourdement sur les prix pratiqués et handicapent la production de la Coopérative par rapport à celle d'autres zones nigériennes à petite irrigation privée et par rapport aux productions fruitières des pays côtiers.

Perception de la Coopérative par ses membres

Le passé de projet semble peser encore lourdement sur la Coopérative qui est perçue comme la structure gestionnaire du verger et de la commercialisation.

Besoins de financement

Les besoins de financement de la Coopérative portent sur le renouvellement du matériel d'irrigation et sur l'acquisition d'une unité de transformation. Le matériel d'irrigation actuel date du démarrage du projet fruitier. Il est constitué par une seule motopompe maintenant "bien fatiguée" et dont le remplacement doit être envisagé d'urgence. Les investissements nécessaires sont de l'ordre de 32 millions de CFA (motopompe + tuyaux). A la création de la Coopérative, un compte d'amortissement du matériel avait été ouvert auprès de la Caisse d'Epargne du Niger. Ce compte, approvisionné à hauteur de 10,5 Millions de FCFA a été gelé, avec peu de chance de récupération du capital. L'investissement dans une unité de transformation des fruits en jus a pour objectif de réguler les stocks, de limiter les pertes de fruits par mévente en frais, et d'accroître la capacité d'activité de la Coopérative en lui permettant de valoriser une partie de la production fruitière privée de Gaya. Cet investissement est estimé à environ un million de FCFA, pour l'achat d'un presse et d'une unité d'embouteillage. Un dossier de financement a été constitué par la Coopérative et présenté à plusieurs bailleurs de fonds potentiels (CLUSA, Projet Gatawani Dolé, FAO) sans résultats pour l'instant. La Coopérative a pourtant déjà investi dans la formation de deux jeunes techniciens, dans des voyages d'étude et dans l'achat d'un stock de bouteilles vides. Le marché du produit transformé semble important au Niger, où une seule industrie de transformation est fonctionnelle.

La Coopérative a adhéré à la Mutuelle du Dendi, dans l'espoir d'obtenir un financement de ces deux projets.

Coopérative des femmes extractrices d'huile de Gaya

Origine

La Coopérative a été créée en 1993 à l'initiative des femmes extractrices d'huile de la ville de Gaya et de la Présidente locale de l'Association des Femmes du Niger, appuyée par le projet Gatawani Dolé. Elle compte aujourd'hui 300 membres, organisés par quartiers. Pour adhérer, une femme doit habiter Gaya, avoir des activités d'extraction d'huile d'arachide, acquérir une part sociale d'un montant de 750 F et un droit d'adhésion de 250 F. Chaque adhérente reçoit une carte et est enregistrée, au niveau de son bureau de quartier, puis dans le registre général des adhérents de la Coopérative.

Activités

Les activités de la Coopérative portent sur :

- l'organisation d'échanges de savoir-faire, d'informations techniques, entre les femmes de la Coop., mais aussi entre la Coop et l'extérieur, par des voyages d'étude et des séminaires de formation
- l'organisation de la commercialisation de l'huile d'arachide : celle-ci est réalisée dans un local proche du marché de Gaya ; deux adhérentes assurent la vente quotidienne de l'huile et des tourteaux
- l'achat et le stockage d'arachides

L'extraction d'huile reste, par contre, individuelle au niveau de chaque femme, qui a le choix de commercialiser sa production d'huile et de tourteaux partiellement ou totalement à travers la Coopérative. La Coopérative prélève une fraction du montant de la vente pour couvrir ses frais (environ 10% du prix du litre d'huile).

Depuis sa création, les activités de la Coopératives ont progressé ainsi :

Année	Huile commercialisée (fût de 40 litres)		Tourteaux commercial isés(sac)	Prix moyen de l'huile (CFA/litre)		Prix moyen du tourteau (FCFA/sac ²⁴)	
	/an	/mois		Récolte	Soudure	Récolte	Soud.
1994	372	31	60	250	375	3000	4000
1995	490	37	120	400	475	3500	5000
1996	496	41	190	500	600	5000	6000
1997	510 (sur 11 mois)	46	214	650	700	4500	7000
1998		5 (01.98)		600			

Source : Cahiers de compte de la Coopérative, tenus par sa Présidente

La Coopérative dispose d'un fonds de roulement d'environ 400 à 420 000 CFA qui est investi, chaque fois que c'est possible, dans un stock d'arachide. L'absence de banque locale est une contrainte forte pour la Coopérative dont les responsables sont parfois obligés de conserver des sommes d'argent liquide importantes chez elles.

²⁴ Sac de 95 kg de tourteau qui est obtenu à partir du décorticage de 4 à 5 sacs d'arachides

Hormis le stock d'arachides et son fonds de roulement, la Coopérative ne possède pas de biens. Le local de vente et de stockage est loué. Le Projet Gatawani Dolé avait équipé la Coopérative de deux décortiqueuses, mais celles-ci ont été rapidement abandonnées par les femmes, qui les trouvaient peu pratiques et peu rentables.

Les débouchés de la Coopératives sont essentiellement locaux : vente au détail au local de Gaya, vente de demi-gros à des commerçants du Bénin, du Nigéria, de Niamey. Les tentatives de passer des contrats stables avec des négociants ou des entreprises de Niamey ont toutes échoué pour l'instant, faute de moyen de transport et d'une représentation à Niamey.

Financement

Les membres de la Coopérative ont bénéficié de deux cycles de crédit APOR (30 000F/femme) qui ont été utilisés pour l'achat de stock d'arachide. A raison de 49 bénéficiaires pour le premier cycle de crédit, et 77 pour le second, le crédit a donc permis d'injecter 1 470 000 CFA et 2 310 000 CFA dans cette activité. Depuis l'arrêt du crédit, la Coopérative a poursuivi les activités de stockage à partir de son seul fonds de roulement (400 000 CFA), ce qui expliquerait selon ses responsables, la stagnation récentes des activités. La baisse d'activités forte des derniers mois de 1997 et de janvier 98 est cependant davantage attribuée au manque général d'argent dans la zone lié à la mauvaise récolte de 1997. Certains groupes de la Coopérative bénéficieraient aussi actuellement d'un crédit CLUSA, pour le stockage d'arachide.

Les besoins de financement de la Coopérative sont liés à une volonté de moderniser et d'amplifier les activités d'extraction d'huile, mais aussi d'alléger la pénibilité du travail des femmes. La Coopérative souhaite acquérir une plate-forme multifonction (moulin, décortiqueuse, presse et refroidissement de l'huile) que les femmes de Gaya ont pu voir fonctionner au SCIAO de Ouagadougou. Ce matériel, vulgarisé par l'ONUDI/FIDA, permettrait l'amélioration des activités d'extraction d'huile, mais aussi la mouture des céréales. L'investissement s'élève à 3 500 000 FCFA. Les femmes ont calculé qu'avec un intérêt de l'ordre de 15%, elles pourraient rembourser un tel matériel à crédit en moins de 3 ans, avec une contribution de moins de 400 FCFA/adhérente/mois, qui est maîtrisable au regard des niveaux d'activités des adhérentes. Elles ont contacté pour ce faire les différents projets de la zone, mais n'ont pas de réponse pour l'instant.

Dans la perspective de pouvoir financer ce même projet, la Coopérative a adhéré à la Mutuelle du Dendi, sous forme de 2 GIE (ce qui représente 50 000 CFA de contribution initiale versée par la Coopérative à la Mutuelle).

La Coopérative des producteurs d'oignons de Gaya

Origine

Elle a été créée en 1994 avec l'appui du Projet Gatawani Dole et compterait 400 membres en 1998, producteurs à Gaya et dans la zone du PGD. L'adhésion à la Coopérative est conditionnée par l'achat d'une part sociale de 500 F.

Activités

Les fonctions de la Coopérative semblent avoir évolué depuis que l'assistance technique du PGD s'est achevée (Début 1997). Elle assure aujourd'hui des fonctions essentiellement commerciales : stockage de la production, recherche d'acheteurs, commercialisation. Antérieurement, elle assurait l'approvisionnement en semences, et semble-t-il un crédit sur les semences²⁵, des activités de prospection sur des marchés lointains ainsi que des activités de formation technique et de gestion, et des échanges de savoir-faire entre différentes zones de production nigériennes. La Coopérative dispose de locaux (bureaux et hangar de stockage), et d'un fonds de roulement de l'ordre de 50 000 FCFA à 100 000 FCFA, alimenté par la cotisation versée par chaque producteur au prorata de la quantité d'oignons commercialisée par le biais de la Coopérative (à raison de 50 FCFA/sac). En 1997, la Coopérative aurait commercialisé 200 tonnes d'oignons, pour un chiffre d'affaire d'environ 20 Millions de FCFA, dont 100 000 FCFA reviennent à la structure. Le volume d'activité de la Coopérative est semble-t-il assez fluctuant, notamment en fonction de la concurrence intérieure nigérienne (oignon de Galmi) et régionale.

Financement

Aux dires des membres du bureau de la Coopérative rencontrés, l'organisation ne dispose d'aucun compte bancaire, toutes les transactions se font en argent liquide conservé par le trésorier. La Coopérative n'a pas d'emprunt en cours. Ses projets d'investissement portent sur l'achat d'un véhicule qui accroîtrait la zone d'intervention de la Coopérative et lui permettrait d'aller livrer les acheteurs au lieu d'attendre que ceux-ci viennent jusqu'à Gaya. La capacité de prospection de la coopérative béninoise voisine de Malanville qui dispose d'un tel véhicule est souvent citée en exemple par les Coopérateurs. Une autre demande de financement porte sur la constitution d'un fonds de roulement permettant l'approvisionnement en intrants, qui actuellement est totalement individuel. Enfin, le renouvellement du matériel d'irrigation (motopompes et tuyaux) et l'extension des surfaces irriguées (puits, clôtures) fait l'objet de demandes individuelles des producteurs.

Perception de l'organisation par ses membres

Un petit groupe de producteurs, proches des initiateurs et de l'assistant technique qui a contribué à la création de la structure, semble assez fortement impliqué dans les activités de la Coopérative et cherche à pérenniser ses activités sur la base des orientations initiales (prospection de marché, conseil technique et formation) ; l'assistant technique a laissé une très forte dans ce groupe et son départ est jugé trop précoce au sein d'une organisation "pas vraiment assez mûre pour se débrouiller toute seule"; ce groupe se dit désemparé notamment par rapport à la prospection des marchés, à l'obtention de l'information, et à la concurrence. Une trentaine de membres de la Coopérative seulement seraient lettrés. En dehors de ce cercle proche du bureau, la perception de la Coopérative semble plus mitigée : la capacité de la Coopérative à organiser la vente sur des marchés lointains est assez généralement reconnue, mais l'accès des producteurs à l'information sur la commercialisation semble diminuer dès que l'on franchit le "premier cercle" des coopérateurs proches du bureau ; le fait que la Coopérative n'assure plus de fonctions d'approvisionnement et de formation est aussi ressenti comme un handicap par les producteurs. A ces réserves près, la Coopérative est globalement perçue comme une structure dynamique reliant la filière locale de production de l'oignon au marché national et régional.

²⁵ D'après les déclarations des membres du bureau de la Coopérative, ce crédit était assez largement un crédit personnel sans intérêt, consenti aux producteurs par l'assistant technique chargé de l'encadrement de la Coopérative.

Quelques conclusions sur les organisations de la zone de Gaya et sur leur rôle dans le financement du développement

Globalement, les organisations existant dans la zone de Gaya apparaissent encore embryonnaires, mal appropriées par leurs membres, et peu fonctionnelles d'un point de vue économique. Seules quelques organisations ayant bénéficié de l'appui d'un projet de développement pendant plusieurs années, font exception et présentent de réelles capacités de gestion économique et d'innovation. Toutes les organisations sont handicapées par le faible degré d'alphabétisation et de formation de leurs membres.

Les organisations actuelles ont très peu d'accès au système financier (cf. III Analyse de l'offre financière). En matière de crédit, les besoins exprimés au sein des organisations sont de trois types :

- Le financement des intrants est une demande générale au sein des organisations de producteurs agricoles ; les organisations en formulent la demande sous une forme collective, dans l'espoir d'obtenir d'un bailleur une dotation en fonds de roulement leur permettant de gérer des achats de gros ; mais l'histoire locale des lignes de crédit gérées par les coopératives, les faibles capacités de gestion des coopératives actuelles et leur peu d'appropriation par les producteurs conduisent à écarter cette solution, au profit d'un crédit intrant individuel pris auprès d'un opérateur indépendant capable de prendre des garanties appropriées.

- Le crédit aux activités économiques féminines est une demande des associations de femmes et des organisations villageoises qui ont eu l'occasion d'en mesurer l'intérêt - et les risques - à travers l'expérience APOR. Cette demande porte sur des crédits individuels pris par les femmes pour des activités économiques qu'elles pratiquent déjà à petite échelle ; les organisations ne souhaitent pas intervenir directement dans la gestion du crédit, mais se proposent comme structures de garantie sociale du système de crédit.

- Le financement d'équipements collectifs (moulins, décortiqueuses, presses, unités de transformation, congélateurs...) est une demande exprimée par les organisations les plus structurées ; ces organisations semblent être des interlocuteurs pertinents du fait de leurs performances et de la nécessité de mettre en œuvre une gestion collective des équipements acquis. Ces demandes, qui restent encore rares dans la zone, sont bien argumentées, et s'appuient sur une analyse économique et financière - certes sommaire - et souvent sur un apport monétaire initial collecté auprès des membres de l'organisation.

Les organisations existant dans la zone de Gaya ne semblent donc pas être en mesure de prendre en charge un système de crédit, mais certaines d'entre elles pourraient devenir, moyennant un appui en termes de formation (alphabétisation, gestion), des partenaires efficaces d'un système de financement indépendant.

CONCLUSION II : TYPOLOGIE DES BESOINS DE FINANCEMENT

Les besoins d'accès aux services financiers sont donc de trois ordres : le crédit, l'épargne, l'assurance.

Les besoins de crédits portent sur :

* le crédit de court terme pour

- les intrants et le financement des travaux de culture : montant de 20 000 à 50 000 FCFA
- l'emboûche : 20 000 (emboûche ovine) à 70-100 000 pour l'emboûche bovine)
- les activités féminines : 10 000 à 100 000 FCFA

* le crédit de moyen terme pour :

- la traction animale : montant de 100 à 200 000 FCFA

- le maraîchage (clôture, puits) : montant de 50 à 100 000 FCFA
- les motopompes : 350 à 400 000 FCFA
- les plantations fruitières : 100 à 150 000 FCFA
- les équipements collectifs de transformation : 500 à 1 000 000 FCFA

Les besoins d'un service d'épargne ne sont pas explicités par les acteurs, mais l'analyse des stratégies actuelles et des contraintes de certains groupes montre qu'il y a une fraction significative de population qui a des capacités d'épargne et qui pourrait être motivée par un service financier permettant des régulations de trésorerie mais aussi de mettre l'épargne à l'abri de la pression sociale. C'est essentiellement le bétail qui remplit cette fonction actuellement ; la fixation du niveau de la rémunération d'un futur service d'épargne devra tenir compte de ce facteur. Les facteurs de proximité et de disponibilité devraient également être déterminants de l'intérêt des populations pour ce type de service. Enfin, l'indépendance par rapport au gouvernement et à l'administration sera un facteur décisif.

Le besoin d'un service d'assurance apparaît également à travers les enquêtes : assurance maladie, assurance décès, et éventuellement santé animale.

III - ANALYSE DE L'OFFRE FINANCIÈRE EXISTANT DANS LA ZONE DE GAYA

L'étude porte sur le secteur informel (1.) et le secteur intermédiaire, semi-formel, avec l'analyse des projets de développement avec un volet de crédit (2.) et des systèmes financiers décentralisés (3.) présents dans la zone. Le secteur financier formel est inexistant à Gaya. Les banques les plus proches sont à Dosso et Niamey.

1. Pratiques d'épargne et de crédit informel

11. L'épargne informelle

111. Les tontines

La pratique de la tontine est très fréquente dans la zone, mais concerne les femmes bien plus que les hommes : alors que deux tiers des femmes de notre échantillon d'enquête déclarent la pratiquer couramment, seul 13 hommes sur 47 interrogés disent y participer. Une seule tontine mixte nous a été citée. Les réticences des hommes se focalisent sur plusieurs types d'arguments : *"la tontine est une affaire de femmes"* ; *"parmi les hommes, seuls les commerçants qui ont des revenus réguliers la pratiquent"* ; *"elle est une source de problèmes et de querelles, que les hommes veulent éviter"* ; elle nécessite une gestion collective, alors que *"l'homme a besoin d'être libre pour pouvoir gérer ses problèmes personnels"* ; enfin, elle n'est qu'une forme d'épargne et ne donne pas accès à un crédit.

Les tontines se font le plus souvent par semaine, au sein de groupes de 10 à 15 femmes, avec une cotisation de l'ordre de 1000 à 1500 FCFA/semaine. Une tontine plus importante a été citée au sein d'un groupe de 40 femmes issues de la Coopérative des femmes extractrices d'huile (40 personnes, avec une cotisation de 5000 FCFA/semaine). Dans nos enquêtes, l'utilisation de l'argent de la tontine apparaît d'abord familiale (achat de nourriture, vêtements pour les enfants) et sociale (participation aux cérémonies, vêtements pour la femme), plus rarement économique (achat d'animaux pour l'embouche, achat de stocks de vivres pour le vente). Occasionnellement, la tontine peut être utilisée pour gérer un fonds de roulement : à l'exemple de l'exploitant E 41, jeune producteur d'oignons, mais aussi commerçant d'engrais de contrebande, qui participe à trois tontines à la fois pour mettre à l'abri son fonds de roulement, tout en ayant un accès régulier à l'argent (50 000, 25 000, 15 000 FCFA échelonnés toutes les trois à quatre semaines).

Les mauvaises campagnes agricoles semblent avoir une incidence notable sur la pratique de la tontine : une dizaine de femmes sur les 32 interrogées ont déclaré avoir arrêté les tontines depuis l'année dernière par manque d'argent.

112. Les autres formes d'épargne informelle

L'épargne quand elle existe, est essentiellement informelle : sur les 47 hommes et 32 femmes interrogés, quatre seulement ont déclaré avoir de l'épargne déposé dans une banque officielle : pour trois d'entre eux, cette épargne est "perdue", car bloquée à la Caisse d'Epargne ; le quatrième a placé de l'épargne à la Caisse Populaire de Tanda.

L'épargne se fait d'abord sous forme de stocks de vivres, et d'animaux, tant pour les hommes que pour les femmes. L'épargne monétaire conservée à la maison a été citée dans une quinzaine d'enquêtes : elle est alors *"cachée dans un canari"* ou enterrée, ou encore mise à l'abri de l'épargnant lui-même dans un *"assoussou"* (petite boîte scellée, ou endroit difficilement accessible) qui permet de *"déposer"* de très petites sommes (100, 200 FCFA, 100 Naira...), sans être trop tenté de les dépenser rapidement. La pratique du garde-monnaie n'a été évoquée que sous forme du *"parent de confiance"*.

12. Le crédit informel

Le crédit informel est largement utilisé dans la zone de Gaya, mais porte essentiellement sur des très petites sommes, données sous forme gratuite, entre parents ou amis. Le crédit usurier existe, mais n'apparaît pas, dans nos enquêtes, comme très développé.

121. Les crédits gratuits

Les crédits gratuits de petites sommes (moins de 10 000 FCFA) semblent couramment pratiqués entre parents, entre femmes d'une même concession, ou entre amis. Ce sont essentiellement des crédits d'entraide pour faire face à des situations difficiles (maladie, manque de vivres....) ; ils sont plus rarement mobilisés pour financer des activités économiques ; dans quelques cas, ils ont pu servir à l'achat d'intrants. Ce type de crédit est en général remboursé "*quand ce sera possible*" par le bénéficiaire.

Un autre type de crédit gratuit a été souvent cité dans les enquêtes à des finalités plus économiques : ce sont les crédits en nature fait par les producteurs aux commerçantes qui vendent leur production (pour la pêche par exemple), ou encore entre les grossistes (produits manufacturés, par exemple) et les détaillantes. Ces crédits sont gratuits remboursables au bout d'un cycle de vente (une semaine en général), et fondés sur des relations anciennes entre les parties prenantes. L'intérêt du prêteur est de s'assurer une fidélité des commerçants, alors que pour les commerçants c'est un moyen de suppléer à un faible fonds de roulement. Un prolongement de ce type de crédit a été observé entre des commerçantes qui ont donné un crédit gratuit à un groupe de pêcheurs pour l'achat de filets, moyennant un remboursement en poisson pendant toute la saison.

122. Le crédit usurier

Certains commerçants font du crédit avec des taux d'usure souvent élevés :

- crédits pour les intrants et les travaux de culture : les exemples cités portent sur des crédits de moins de 10 000 FCFA, remboursables à un taux de 40 % sur 6 mois
- crédit de soudure : un sac de vivre pris à la soudure est remboursé avec un sac et demi à la récolte

Cependant, ce type de crédit n'apparaît pas vraiment fréquemment dans les enquêtes. Le crédit est globalement difficile à obtenir ; cela semble particulièrement vrai pour les crédits d'intrants : les enquêtes auprès des exploitants montrent que ces crédits sont extrêmement limités et les commerçants d'engrais interrogés lors de l'enquête ont expliqué qu'ils n'avaient pas un fonds de roulement suffisamment important pour pouvoir l'immobiliser dans des crédits qui ne remboursés qu'au bout de 5 mois.

123. La banque d'entraide de Rountowa

Dans le village peulh de Rountowa, les habitants ont créé une "*banque locale*" selon leur propre expression, qui est une structure d'entraide, à laquelle tous les habitants cotisent à la récolte et ensuite régulièrement au cours de l'année (200 Naira/quinzaine) . L'objectif est de créer un fonds d'entraide pour les habitants confrontés à un problème de mauvaise récolte ou de maladie. Le bénéficiaire reçoit une aide en mil ou en semence. Le fonds de la "banque" permet aussi de "recevoir les étrangers dignement, en leur offrant à manger".

124. L'accès des populations de Gaya au crédit au Nigéria et au Bénin

Il y a très peu d'exemple d'accès au crédit au Nigéria et au Bénin par les populations de Gaya. Sur l'ensemble de nos enquêtes, quatre cas ont été cités :

- une commerçante de produits manufacturés prend régulièrement une partie des produits à crédit auprès du grossiste nigérian, avec lequel elle travaille depuis plusieurs années ; le crédit est gratuit, de l'ordre de 10 à 30 000 FCFA, remboursable la semaine suivante.
- une commerçante de Dolé a pris du crédit auprès de commerçantes de Nigéria en se faisant passer pour une habitante du Dolé du Nigéria ; le crédit s'est interrompu quand la supercherie a été découverte
- des producteurs de riz ont obtenu du crédit engrais au Nigéria en payant volontairement des impôts au Nigéria, ce qui leur donnait, moyennant le certificat d'imposition, un accès aux engrais nigériens
- une femme commerçante de lait prend régulièrement du crédit auprès de productrices nigérianes. Ce crédit est cher : alors qu'une calebasse de lait à prix comptant coûte 980 Naira, la même calebasse, à crédit coûte 1400 N.

Aucune autre forme d'accès au crédit au delà des frontières n'a été signalée. La plupart des personnes interrogées réagissaient à cette question en disant que les *"Nigériens sont des anglais, nous on est des français, alors on ne peut pas se faire confiance sur une question aussi importante que le crédit"*.

Globalement, le secteur financier informel n'est donc pas très actif dans la zone et ne réussit pas à répondre aux besoins de financement productifs des populations locales.

2. Le secteur semi-formel : les projets ayant un volet de crédit

21. Les projets achevés

Bien qu'achevés, pour certains depuis plusieurs années, leur analyse s'avère nécessaire dans la mesure où ils ont laissé un "passif" dans la zone : crédits impayés, impunité judiciaire pour les mauvais payeurs ; à contrario, ils ont pu montrer aussi que certaines catégories de populations, habituellement exclues de l'accès au financement, étaient capables d'avoir des activités économiques rentables et une organisation suffisamment efficace pour assurer le bon fonctionnement d'un système de crédit : c'est le cas de l'expérience APOR avec les femmes.

211. L'expérience APOR.

2111. Description du SFD

Ce SFD a été mis en place dans le cadre des actions d'accompagnement de la première phase du projet Gatawani Dolé, confronté à l'absence de structures bancaires dans la zone, et à l'importance des besoins de financement des activités rurales. La volonté de différencier clairement subvention et crédit et de créer un système financier capable de se pérenniser au delà de la fin du projet d'aménagement, a conduit à autonomiser l'action de crédit, en la confiant à un opérateur indépendant, l'ONG APOR.

Le système financier créé en 1994 était fondé sur le principe de la caution solidaire. Deux types de crédits ont été mis en place :

- petit crédit pour les activités de commerce (condiments, céréales...), de transformation (extraction d'huile d'arachide, poisson fumé...), et d'artisanat (nattes...), assez fortement développées dans la zone
- crédit de campagne pour financer les intrants et travaux de culture en production rizicole irriguée, et ultérieurement en maraîchage.

Le financement de l'action de crédit était co-assuré par la CFD pour la ligne de crédit de campagne et la Mission Française de Coopération, pour le petit crédit.

Au bout de 2 ans de fonctionnement (1994/95), 584 petits crédits avaient été attribués pour un montant global de 10 141 000 C.F.A. En décembre 1995, le taux de remboursement du petit crédit était de 100%, le degré d'assimilation des règles de crédit était satisfaisant au sein des groupes de caution solidaire, et les demandes pour des crédits de ce type étaient en forte augmentation. En 1995, un crédit de campagne pour la riziculture a été expérimenté avec moins de succès : 226 crédits individuels ont été octroyés, au sein de 42 groupes de riziculteurs "solidaires" pour ce crédit, pour un montant de 6 560 780 C.F.A.. Le remboursement du crédit de campagne 1995, qui devait intervenir après la récolte, en début 1996, s'est avéré très insatisfaisant (48 % en mai 1996). Un second octroi de crédit de campagne a été réalisé pour la saison sèche, au début de l'année 1996, d'un montant de 2 243 955 C.F.A., pour les clients ayant remboursé leur premier emprunt.

En 1996, le système financier de Gaya a été mis en difficulté par des détournements importants opérés par les agents de crédit, ce qui a conduit à l'arrêt des attributions de crédit et la fermeture du SFD en juillet 1996. Une procédure d'apurement de l'opération a été mise en place par le PGD, en liaison avec le siège de l'ONG APOR à Niamey, et les services de la justice de Gaya (police et huissier de justice). En février 1998, il ne restait que quelques crédits impayés par des femmes du village de Sabon Birni. Tous les autres crédits, y compris les crédits de campagne, ont pu être récupérés.

2112. Analyse critique du SFD

Quels enseignements peut-on tirer de cette expérience ?

** Par rapport à l'échec du SFD suite à des détournements par les agents de l'opérateur*

- l'échec du SFD n'est pas lié à l'inexpérience de l'opérateur : l'ONG APOR avait été retenue par appel d'offre, notamment parce qu'elle avait une expérience de crédit rural
- mais à une défaillance globale de la fonction de contrôle :
 - + le siège de l'ONG APOR n'a pas exercé cette fonction par rapport à ses agents
 - + le PGD, se référant au principe d'autonomie donné à l'opérateur, n'a pas assuré de suivi
 - + le système d'information informatique expérimenté par le CIRAD a été défaillant
 - + le Comité de Surveillance de l'action de crédit a suivi la mise en oeuvre de l'opération de manière distante
- la procédure d'apurement, reposant sur un suivi très rapproché des recouvrements de crédit, et un recours à la justice, a été efficace.

** Par rapport au système de crédit mis en place*

- le petit crédit a bien fonctionné :
 - + le principe de la caution solidaire a fonctionné de manière satisfaisante et semble bien adapté à la population féminine qui était le principal bénéficiaire du petit crédit : la pression au remboursement par la "honte de ne pas rembourser", l'éviction sociale qu'implique une défaillance, et surtout le fait de ne plus pouvoir avoir accès au crédit dans un milieu où les opportunités d'accès au financement sont rares, semblent constituer les composantes principales de la "caution solidaire"
 - + ce qui ne veut pas dire que ce principe est infaillible, même dans ce milieu spécifique où la concurrence entre SFD n'existe pas encore : les difficultés de remboursement des derniers crédits dans le village de Sabon Birni reposent à l'évidence sur un dysfonctionnement de la caution solidaire, qu'il serait intéressant de bien comprendre ²⁶ ; par ailleurs, le système n'a

²⁶ Lors de notre enquête dans ce village, les femmes qui refusent de rembourser étaient présentes dans l'assemblée ; elles ont été prises à partie par la trentaine de femmes réunies là pour discuter avec nous d'une nouvelle opportunité d'accès au crédit, mais n'ont pas pour autant manifesté leur volonté de rembourser.

fonctionné que sur une courte durée (quatre cycles de petit crédit), et l'expérience montre que les dysfonctionnements de la caution solidaire interviennent souvent quand le SFD a déjà une certaine maturité, entraînant des tentatives de "jeu" ou une lassitude des bénéficiaires.

- le petit crédit répond à une demande réelle :
 - + les enquêtes menées auprès des femmes bénéficiaires du crédit APOR montrent qu'elles n'ont pas, dans la plupart des cas, cessé leurs activités économiques faute d'accès au crédit, mais que le volume de ces activités a fortement baissé, entraînant une baisse significative de leurs revenus monétaires ; aux dires des femmes, ces revenus sont essentiellement employés pour améliorer la nourriture de la famille, remplir des obligations sociales (mariages, baptêmes...) et améliorer leur niveau de vie (achat de vêtements, de vaisselle...)
 - + après la fermeture du crédit APOR, peu de femmes ont trouvé un accès à une autre source de financement ; très peu d'entre elles connaissent les autres SFD locaux auxquels elles pourraient avoir recours ; nos enquêtes ne révèlent que très peu de cas où les femmes se sont déplacées pour avoir accès à un crédit hors de leur village (à Gaya, par exemple) ; **le caractère de proximité semble donc déterminant dans l'efficacité du petit crédit**
- le crédit de campagne (CC) a été un point de fragilité du SFD APOR
 - + bien qu'ils aient été intégralement récupérés, les crédits de campagne ont été source de problèmes : difficultés de remboursement, impayés de longue durée...
 - Une analyse des causes de ces dysfonctionnements peut être riche d'enseignements :
 - + la première série d'attributions de CC a été opérée dans une précipitation qui a conduit à une mauvaise maîtrise des procédures (notamment dans la constitution des groupes solidaires) ; à cela, se sont conjuguées des problèmes techniques rizicoles (retards de mise en eau des parcelles, techniques de culture mal maîtrisées) ;
 - + les agents d'APOR manquaient de connaissances techniques rizicoles et n'étaient donc pas pleinement qualifiés pour évaluer la qualité des demandes de CC
 - + le PGD qui aurait pu fournir cet appui technique, ne l'a pas fait en vertu du principe d'autonomie conféré au SFD APOR
 - + le remboursement du CC intervenait au même moment que le paiement de la redevance aux coopératives rizicoles ; le versement de la redevance conditionnant l'accès ultérieur à la terre, les arbitrages des producteurs ont été souvent faits en sa faveur et au détriment du remboursement immédiat du crédit.

Ces constats renvoient tous à une mauvaise maîtrise de la liaison entre le fait technique et le crédit, qui est le point d'achoppement majeur des actions de crédit de campagne.

Ils ne doivent cependant pas bloquer toute initiative de CC, mais permettre de définir des conditions de mise en oeuvre adaptées.

+ car il y a une demande forte pour ce type de crédit : l'absence actuelle d'accès au financement limite fortement l'utilisation des intrants ; le manque d'engrais a une incidence évidente sur la baisse des rendements, qui elle-même conditionne l'intérêt des producteurs pour la riziculture irriguée, et à terme, leur intérêt pour les terres aménagées.

Paradoxalement, l'échec du SFD APOR apparaît à certains égards moins dommageable qu'on aurait pu le penser en première analyse. Un point déterminant est le fait que les crédits ont été récupérés, grâce à une procédure de suivi rapprochée impliquant l'opérateur, le PGD et la justice. L'échec du crédit est

L'énervement de l'assemblée a été tel qu'il nous a été impossible d'obtenir des explications des protagonistes sur le fonds du problème.

clairement imputable à des individus et pas au système de crédit lui-même²⁷. Enfin, cet échec ne semble pas avoir engendré dans la population une “peur” ou une méfiance définitive par rapport au crédit (même si la menace d’être traîné en justice, alors même qu’on était innocent a laissé des traces). Le discours actuel de la population rencontrée pendant les enquêtes met davantage en avant le besoin de crédit que la méfiance, et aussi le fait que le système a fonctionné, que les bénéficiaires ont fait la preuve qu’ils avaient des activités rentables et une organisation suffisamment efficace pour permettre le remboursement du crédit.

2.12. Autres projets achevés , ayant eu un volet de crédit

Deux projets de développement ayant un volet de crédit ont été clôturés dans les années récentes :

- le projet Micro-réalisations : sur financement de la Coopération belge, ce projet a donné des crédits pour la création de puisards
- le projet d’Irrigation du Dallol Maouri : sur financement BOAD, ce projet avait pour objectif d’appuyer le développement agricole dans la zone du Dallol Maouri ; des crédits ont été donnés aux coopératives sous formes d’intrants ; le remboursement par les producteurs devait permettre de constituer un fonds de roulement pour les coopératives ; le projet a été fermé après blocage de ses financements par la BOAD suite aux impayés du Niger ; un montant de crédit d’environ 16 millions de CFA reste à recouvrer dans les cantons de Yelou, Karakara, et Bengou.

Dans les deux cas, c’est l’effondrement de la structure ayant attribué le crédit et l’absence de suivi qui sont les causes premières du non recouvrement.

Nos enquêtes montrent que ce type d’échec laisse à l’évidence des traces négatives dans l’esprit des populations qui constatent que les projets sont éphémères et qu’il suffit d’attendre suffisamment longtemps pour voir disparaître la structure qui demande le remboursement.

22. Les projets en cours ayant une composante financement rural

221. Le projet “Bien être familial”

Implanté dans le canton de Tanda, ce projet est financé par le FUNEP. Il comprend un volet de sensibilisation des jeunes aux problèmes de la drogue, du sida, de l’exode, du chômage, un volet de formation sanitaire (agents de santé villageois) et un volet de crédit aux micro-réalisations.

Les premiers crédits ont été accordés en 1997, et concernent principalement les activités féminines d’embouche, de transformation et de commercialisation. Les montants accordés sont faibles (16 000 FCFA/femme), pour une durée d’un an, à rembourser en quatre fois, sans intérêt. Un apport personnel initial de 4 000 FF est demandé à l’emprunteur, la garantie repose sur une forme de caution solidaire ; aucune garantie matérielle n’est exigée.

Peu d’autres informations ont pu être collectées sur ce projet qui ne semble pas, aux dires de ses bénéficiaires, avoir d’ambition de pérenniser un système de crédit.

²⁷ Même s’il n’est pas exclu que certains bénéficiaires aient profité de la “pagaille”(dixit un bénéficiaire) consécutive aux détournements pour escamoter leur propre dette.

222. Le projet PAIGLR ²⁸

2221. Description du projet

Ce projet est financé par la Coopération Suisse et exécuté par l'Union Internationale de Conservation de la Nature (UICN). Il assure la suite de plusieurs projets de reconstitution, d'aménagement et d'exploitation des ronciers du Dallol Maouri et du Fleuve Niger, engagés en 1978. Après une interruption de financement, ce projet a repris en 1996, mais a été réorienté vers une approche de gestion participative des terroirs. Il dispose pour ce faire d'une équipe de sept animateurs et de deux fonds d'intervention :

- un fonds d'investissement villageois, doté de 90 millions de CFA
- un fonds d'appui à la production, doté de 230 millions de CFA

Sa zone d'intervention ²⁹ est limitée aux terroirs comportant des ronciers, concentrés en 2 massifs principaux qui s'étirent le long du fleuve Niger et du Dallol Maouri. Cette zone d'intervention recouvre partiellement celle du PGD ; elle ne comprend pas la ville de Gaya.

La démarche de gestion des terroirs est engagée à l'échelle villageoise ; la première étape en est un diagnostic effectué en concertation avec les villageois permettant de préciser les activités, les atouts et les contraintes du village et d'élaborer ensuite un Plan Villageois de Gestion des Ressources Naturelles. Un comité local de gestion (CLG) est ensuite mis en place par le village et validé par le projet ; les membres de cette structure bénéficient de formations d'alphabétisation et de gestion.

L'attribution des financements pour les Plans Villageois est faite par un Comité de Pilotage qui est constitué, à l'échelle de l'arrondissement, par des représentants de l'administration, des autorités coutumières et des villages. Les actions engagées dans le cadre des Plans Villageois sont mises en oeuvre par le CLG ; elles portent sur l'agriculture, l'élevage, l'environnement, le social. L'intervention du PAIGLR se fait sous forme de subventions aux investissements collectifs (à partir du Fonds d'investissement), de conseil technique, de formation, de crédit (à partir du Fonds d'appui à la production), et d'intermédiation entre le village et les autres intervenants du milieu rural.

La composante crédit du PAIGLR est intégrée dans les Plans villageois de gestion. Un fonds villageois est constitué à partir d'un prêt sans intérêt du PAIGLR au CLG qui lui, passera un contrat de crédit avec les bénéficiaires individuels. Le CLG détermine les modalités de crédit (objets financés, durée du prêt, taux d'intérêt), choisit les bénéficiaires, et assure le recouvrement des remboursements, sous un contrôle plus ou moins rapproché du projet. Les intérêts sont versés au Fonds villageois de crédit qui est réutilisé pour de nouveaux cycles de crédit. Il est prévu que le prêt initial du PAIGLR au village soit récupéré à la fin du projet.

En février 1998, 26 villages étaient dotés de Plans Villageois comportant une composante crédit³⁰. En fin 1996, le crédit touchait 4648 bénéficiaires individuels.

Trois types de crédits sont octroyés à partir des Fonds villageois :

- des crédits de campagne (pour semences, intrants, produits phytosanitaires), sous forme monétaire, d'une durée de 4 à 6 mois

²⁸ Sources d'information : entretien avec un responsable du projet PAIGLR ; note de synthèse sur les activités de crédit communiquée par le projet au PGD en 1997 ; entretiens dans les villages de Tounouga, Gatawani Béri et Gatawani Kaina, et Koma, qui bénéficient de l'appui du PAIGLR.

²⁹ Annexe 5 : carte de la zone d'intervention du PAIGLR

³⁰ Dans 9 de ces villages, les Plans villageois existent depuis plus d'un an, dans 10 villages, ils ont une année d'existence ; 7 d'entre eux, enfin, ont été créés l'année dernière.

- des crédits de court terme, sous forme monétaire ou en nature, d'une durée de 8 à 12 mois (pour petit commerce, embouche, stockage³¹)
- des crédits à moyen terme, pour l'élevage reproductif et l'équipement (culture attelée, pêche...) d'une durée de 3 ans, d'un montant maximum de 400 000 CFA ; ces crédits sont donnés sous une forme en nature ³² avec remboursement monétaire.

Les taux d'intérêt fixés par les CLG sont extrêmement variables (de 2% à 100% !!!).

Les taux de recouvrement sont eux-aussi variables, bien que difficile à cerner, d'une part parce que nombre de crédits, notamment de moyen terme ne sont pas encore arrivés à échéance, d'autre part parce que le système d'information actuel du PAIGLR ne comporte pas de suivi individuel des crédits, et ne rend compte que de la gestion agrégée des Plans Villageois comportant du crédit et des subventions.

La procédure de recouvrement des crédits comporte trois niveaux de pression :

- le CLG assure le recouvrement auprès du bénéficiaire individuel, avec un suivi par le projet
 - si un CLG a des difficultés de recouvrement, son cas est soumis au forum cantonal (équivalent du CLG au niveau du canton) qui peut faire intervenir un huissier de justice
 - en dernière instance, le Comité de Pilotage peut décider de retirer le fonds villageois d'un village défaillant et faire intervenir la justice.
- Il semble que pour l'instant, cette procédure n'ait pas été appliquée dans sa globalité.

2222. Analyse critique de la composante crédit du PAIGLR

Cette analyse est assez largement faite par le projet lui-même. La mission y rajoute ses propres observations guidées par la question : "le PAIGLR peut-il devenir un relais pour l'action de crédit envisagée en liaison avec le PGD de la seconde phase ?".

* La zone d'intervention du projet est limitée aux terroirs de roneraies, et exclue donc de vastes territoires du canton, ainsi que la ville de Gaya.

* L'absence de système bancaire local fragilise le dispositif : en effet, les fonds sont le plus souvent confiés directement aux responsables du CLG, qui sont obligés de les conserver chez eux pendant les périodes transitoires (avant attribution, entre deux cycles de crédits...)

* Aux dires des responsables du projet, la réussite de l'action gestion des terroirs et de l'activité de crédit est très contrastée selon les villages :

- dans certains villages, les Plans villageois fonctionnent bien, et les crédits sont récupérés dans des délais satisfaisants ; le succès de l'action apparaît alors clairement lié au dynamisme, à la cohésion et à l'efficacité du Comité Local de Gestion (réunions régulières, bon choix des bénéficiaires, prises de décisions, application des mesures conservatoires en cas d'impayés...)
- à contrario, il y a des villages où le taux de recouvrement est désastreux et l'échec actuel de

³¹ Exemple de crédit pour stockage d'arachide observé à Tounouga : l'association des femmes extractrices d'huile d'arachide de Tounouga a reçu en crédit 48 sacs d'arachide, sans intérêt ; l'association a confié ces sacs à 13 femmes volontaires et a fixé un intérêt d'un montant de 1500 F/sac, remboursable au bout de 3 mois ; l'intérêt ainsi récupéré a permis de racheter des arachides supplémentaires et de faire du crédit à 16 femmes en second cycle, 20 femmes en 3ème cycle et 35 femmes en 4ème cycle. L'association compte 55 membres.

³² Pour l'achat d'une unité de culture attelée par exemple, le producteur se voit attribué un montant donné de crédit. Il se rend sur le marché avec une commission d'achat composée de représentants de la SLG, d'un technicien et d'un animateur du projet, pour choisir les animaux et le matériel ; si le coût de l'unité est supérieur au montant de crédit, le producteur paiera la différence ; si le coût est inférieur, la différence revient à la SLG.

l'expérience apparaît lié à la défaillance du CLG, qui peut s'expliquer selon les cas par une faible motivation, un manque de cohésion sociale, un manque de formation, mais aussi par une main mise de quelques élites lettrées, un cumul des fonctions, voire parfois une spéculation ou une utilisation frauduleuse de biens publics.

* L'absence de tableau de bord des opérations de crédits ne permet pas d'avoir une analyse précise des performances du système de crédit³³ ; dans le même ordre d'idées, l'absence, jusqu'en fin 1997 d'un responsable spécialisé en crédit semble être une des causes du suivi assez distancié des crédits par le projet. Le PAIGLR a pris conscience de ces deux problèmes et a recruté en début 98 un responsable crédit, dont la première tâche est de produire un rapport détaillé sur les activités de crédit en date de janvier 98.³⁴

* Il n'y a eu que peu de concertation avec les autres structures faisant du crédit dans la zone : quelques contacts inter personnels avaient été ébauchés pour une meilleure coordination des actions entre des responsables du PAIGLR et du projet Gatawani Dolé; par contre, aucun contact n'a pu être établi, aux dires du responsable du PAIGLR rencontré par la mission, avec l'ONG APOR, qui semble avoir érigé le principe d'autonomie en dogme qui lui interdisait tout contact avec les autres structures de développement de la zone.

* Les perspectives d'institutionnalisation du PAIGLR sont encore relativement floues : une Fédération des Terroirs pourrait être créée, et le Comité de Pilotage pourrait être transformé en institution financière (???). Chaque Comité Villageois pourrait alors bénéficier d'une dotation par le projet afin de poursuivre les actions engagées sur la base du Fonds villageois actuel.

223. Le projet PADEL (Projet d'Appui au Développement local)

2231. Description du projet

Ce projet a débuté en mai 1997, sur la base d'un financement de la Coopération suisse, pour une première phase de deux ans. La zone d'intervention du projet est constituée par la ville de Gaya et les campagnes environnantes. L'équipe du projet est constituée par un responsable et deux animateurs. Une première étape a consisté en un diagnostic du développement de la zone, qui a abouti à un atelier de planification.

Le projet envisage trois axes d'intervention :

- * appui au développement agro-pastoral :
 - résolution des conflits entre agriculteurs et éleveurs
 - appui à la Commission Foncière qui a été mise en place avec l'appui de fonds suisses
- * appui à l'artisanat :
 - appui aux investissements
 - formation
 - favoriser les échanges entre artisans à l'échelle locale et régionale

Des contacts ont été pris dans ce sens avec les artisans de Gaya qui sont en train de recenser leurs besoins par rapport à une collaboration avec le PADEL

³³ Et n'a pas permis au projet de fournir des chiffres plus précis à la mission

³⁴ Il est prévu que ce rapport soit publié et accessible à partir du 15 février 1998. Son analyse devra être faite par les éventuels promoteurs d'un nouveau SFD pour une meilleure connaissance des dynamiques villageoises

* actions “transversales”

- alphabétisation : le PADEL récupère les activités d’alphabétisation des autres projets de développement (PAIGLR, PGD) et a engagé la formation des formateurs ; 27 centres d’alphabétisation doivent être ouverts dans les mois à venir
- promotion des femmes par une approche GED (Genre et Développement) : un atelier de conscientisation des cadres de Gaya a été tenu sur ce thème ; une étude sur la situation de la femme chez les agro-pasteurs a été engagée ; des contacts ont été pris avec les groupements des femmes de Gaya.
- mise en place d’un fonds de développement local, sur lequel peu de précisions ont pu être obtenues

Le PADEL intègre une composante financement du développement pour laquelle il a choisi une option de subvention. Constatant que “*tous les projets qui font du crédit ont des problèmes*”, il est apparu plus efficace au projet de donner des subventions, sous condition d’un apport personnel de 50 % de la part des bénéficiaires. Toutes les activités peuvent faire l’objet d’un tel financement : les demandes actuelles portent sur des activités d’embouche, de commerce, d’artisanat. Des contacts concrets ont été pris pour financer une centrale d’achat des tailleurs, et des investissements des femmes extractrices d’huile d’arachide de Gaya.

2232. *Analyse critique du projet*

* ce projet semble encore assez largement en cours de définition

* la formation et l’alphabétisation semblent en être les points forts déjà bien engagés

* En matière de financement du développement,

- son approche subvention, même sous condition d’apport personnel des bénéficiaires risque de poser des problèmes pour les institutions qui souhaiteraient s’installer dans la zone avec une optique de viabilité financière
- le risque de concurrence entre institutions est déjà évident : la coopérative des femmes extractrices d’huile, qui est à la recherche de financement et est fortement sollicitée par plusieurs opérateurs de financement en est un exemple.

3. Les systèmes de financement décentralisés

Nous englobons dans ce terme les initiatives de crédit de la zone de Gaya qui ont un objectif d’institutionnalisation et d’autonomie financière.

31. La Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit de Tanda ³⁵ (CPEC)

311. Description du SFD

La CPEC de Tanda fait partie du réseau de caisses d'épargne et de crédit initié par le WOCCU (World Council of Credit Unions) au Niger, avec l'appui financier de l'USAID.

L'expérience des CPEC a été initiée en 1989, au sein d'un projet dont la seconde phase vient de s'achever (1993-1997). L'USAID, son principal financeur s'est retiré du dispositif en fin 1997, après avoir contribué à la création d'un premier niveau d'union des CPEC, dont la Caisse de Tanda fait partie. Les CPEC sont installées dans les chefs-lieux de canton et de commune. Elles ont été principalement développées dans les départements de Zinder, Maradi, Dosso, Tillabéry et en zone urbaine à Niamey.

La CPEC de Tanda a été créée en février 1995. Son fonctionnement repose sur des principes mutualistes classiques : épargne préalable au crédit, bénévolat important des membres permettant de réduire les coûts d'intermédiation financière, et gestion par des sociétaires élus, regroupés au sein du bureau de la CPEC, du Comité de Crédit, du Comité de surveillance. Un gérant a été recruté localement et formé au sein du projet WOCCU/CPEC. La Caisse reçoit un appui mensuel de la structure centrale de Niamey (formation continue, contrôle). La rémunération du gérant, les locaux, les équipements et les documents de travail sont subventionnés par la structure centrale.

L'accès au crédit est individuel et conditionné par l'existence d'un compte mouvementé depuis au moins trois mois, une épargne représentant au moins un tiers du crédit demandé, et l'existence d'une caution couvrant 2/3 du crédit. La caution doit être donnée par un autre membre de la CPEC et est dégressive en fonction du cycle de crédit (le premier crédit demandé doit être cautionné à 100%, le second à 75%, et à 50% pour les suivants). Les crédits sont accordés sur la seule base des ressources de la CPEC, sans recours à une ligne de crédit extérieure. Le taux d'intérêt du crédit est de 5%/an, la rémunération de l'épargne bloquée est de 6%/an.

Selon le gérant de la CPEC de Tanda, la caisse comptait en janvier 1998, 162 membres, dont 72 emprunteurs. Son encours de crédit était de 720 000 CFA, avec un taux de réemploi de l'ordre de 60%. La majorité des prêts est de faible montant (15 - 20 000 CFA) et de court terme (6 mois). Les objets financés concernent principalement le petit commerce, la santé, les obligations sociales (mariages, baptêmes...). Le taux de recouvrement est de 100%, selon le gérant de la caisse. Une procédure de récupération des retards prévoit des interventions et sanctions graduelles (intervention du Comité de crédit, pénalités de retard, convocation par la police et saisie des biens). Elle ne semble pas avoir été utilisée depuis la création de la caisse.

312. Analyse critique

* La CPEC de Tanda est une caisse "jeune" qui n'a pas encore atteint le seuil de l'équilibre financier³⁶). La progression du nombre d'adhérents est lente (96 en fin 1996, 162 aujourd'hui) et la capacité d'octroi de prêt est limitée par une épargne qui progresse faiblement. La caution est un frein majeur qui a été partiellement levé l'année dernière avec l'adhésion d'un ressortissant de Tanda ayant des activités à Niamey qui a déposé une épargne d'un montant de 500 000 CFA et accepte de cautionner les demandes de crédits des habitants de

³⁵ Sources d'information : entretien avec le gérant de la Caisse Populaire de Tanda, entretiens avec 6 clients de la Caisse ; entretien complémentaire avec M.Bérieys de la Cellule Epargne / Crédit du Ministère du Développement Rural

³⁶ L'objectif d'équilibre financier doit être atteint dans le réseau des CPEC sur la base de 200 membres, 6 millions d'épargne et 4 millions de crédit/caisse.

Tanda. Les crédits liés à la capacité d'épargne individuelle portent sur de faibles montants, qui de l'avis des adhérents interrogés ne permettent pas de développer une activité économique. D'où leur utilisation massive à des fins sanitaires et sociales.

* La CPEC semble cependant être un lieu d'apprentissage pour les adhérents qui sont familiarisés avec les principes mutualistes. L'accès au crédit semble être la motivation majeure des adhérents, qui comprennent bien cependant le principe de l'épargne préalable et aussi ses limites.

* Cette limitation de ses capacités de développement liées à la faiblesse de l'épargne locale a conduit la CPEC à adhérer à la Mutuelle du Dendi, quand celle-ci a été créée, en novembre dernier. Les adhérents et le gérant interrogés sur ce thème estiment que la CPEC "qui ne donne que des petits crédits" va subir une concurrence sévère par la Mutuelle si celle-ci octroie des crédits de moyen terme comme cela leur a été présenté. Aussi ont-ils préféré adhérer au mouvement pour en profiter, et faire éventuellement de la CPEC une structure de redistribution des crédits de la Mutuelle du Dendi. L'attente exprimée par rapport à celle-ci est particulièrement forte à Tanda, parmi les adhérents de la CPEC qui ont expérimenté le principe mutualiste du crédit lié à la seule épargne locale et sont conscients de ses limites.

32. L'expérience KOKARI/SONIBANQUE, ex SICR/CLUSA

321. Description du SFD

L'origine de cette initiative se situe dans le projet DOR (Développement des Organisations rurales) financé par l'USAID et appuyé par ligue des coopératives américaines (CLUSA). La composante crédit de ce projet a été, dans un premier temps, érigée en Service d'Intermédiation de Crédit Rural (SICR/CLUSA). L'objectif du projet initial était de mettre en relation les organisations rurales avec les banques, pour amener celles-ci à mieux connaître ce créneau de clientèle et à prendre progressivement le risque de le financer. Le projet joue un rôle d'intermédiation entre la banque (la SONIBANQUE, dans le cas présent) et les organisations rurales : sensibilisation, étude et montage des dossiers de financement, suivi des crédits, formation des organisations.

A l'issue des deux phases du projet (1995), la composante formation des organisations rurales a été confiée à l'ONG APOR, et une coopérative, dénommée KOKARI, a été créée par les agents de crédit et les animateurs, pour reprendre les activités d'intermédiation financière du projet. Cette coopérative compte 15 membres, dont 7 agents de crédit. Le financement de l'opération actuelle est assuré à partir de deux fonds de garantie placés à la SONIBANQUE :

- un fonds CLUSA, financé par l'USAID, d'un montant de 278 millions de CFA
 - un fonds KOKARI, issu d'une dotation de fin de projet CLUSA, d'un montant de 80 millions.
- La banque ne prend qu'un risque de 10% dans ce montage.

Le crédit est octroyé directement par la SONIBANQUE aux organisations rurales, sur la base d'un dossier élaboré avec l'appui de KOKARI. L'organisation rétrocède ensuite le crédit à ses membres. Les crédits octroyés sont de court terme (6 mois à 1 an) ; les montants varient de 1,5 millions à 3 millions de CFA par organisation, soit un montant moyen de 40 à 50 000 CFA/emprunteur individuel final. Le crédit porte sur des activités de commerce, d'embouche et de stockage de vivres. L'équipement n'est pas financé.

Le taux d'intérêt de base perçu par la SONIBANQUE est de 15%, à quoi se rajoutent 2% d'intérêts couvrant les prestations de KOKARI, et 2 ou 3% perçues par les organisations pour leur financement propre, soit un taux final de l'ordre de 19 à 20%/an. L'échéancier de remboursement varie selon les activités, et fait l'objet d'une négociation initiale entre les organisations et la banque.

Pour une organisation, les conditions d'accès au crédit sont les suivantes :

- avoir un statut légal
- comprendre et accepter le principe qui fonde la démarche : l'organisation prend un crédit directement auprès de la banque, et effectue elle-même les démarches afférentes, KOKARI n'assurant qu'un rôle d'intermédiation
- adhérer à une structure fédérative des organisations qui, à terme, se constituera en établissement financier et dont chaque organisation acquiert des parts sociales au prorata du nombre de ses membres (6000 CFA/membre)
- fournir un apport de 25 % du montant du crédit demandé
- accepter de rémunérer KOKARI d'un montant de 2% du crédit
- fournir des garanties individuelles pour chaque emprunteur (bétail, équipement, terre)
- obtenir un cautionnement par des responsables locaux, qui se portent garants pour l'organisation ; la caution est enregistrée par la sous-préfecture.

La procédure d'accès au crédit s'appuie sur une première phase de sensibilisation de l'organisation par KOKARI. Les demandes de financement sont analysées, et le dossier de financement est constitué ; un comité de distribution et de recouvrement est mis en place au sein de l'organisation. La validation du dossier de crédit est faite par la SONIBANQUE pour les crédits attribués sur fonds CLUSA et directement par KOKARI pour le second fonds. Le crédit est ensuite versé au compte de l'organisation qui doit retirer l'argent à Niamey (faute de relais bancaire local) et assurer les attributions individuelles. KOKARI contrôle les attributions individuelles et assure le suivi des crédits. Celui-ci est assuré mensuellement par une visite auprès d'un échantillon de 10 à 15 emprunteurs, tiré au hasard dans la liste des membres de l'organisation. Le suivi permet de vérifier la conformité de la demande de crédit avec son utilisation effective, ainsi que la rentabilité de l'activité engagée. Il permet également à l'agent de crédit d'apporter aux bénéficiaires une formation à la gestion, du conseil technique, et de l'information sur les prix et la stratégie de mise en marché des produits.

L'agent de crédit du département de Dosso, dont dépend la zone de Gaya suit actuellement 19 organisations, avec un encours de crédit de l'ordre de 35 millions de CFA. Le taux de recouvrement du crédit est de 100% à l'heure actuelle.³⁷ L'objectif est d'atteindre un portefeuille de 30 à 35 organisations pour le département, seuil qui devrait permettre de concilier l'équilibre financier et la qualité du suivi des crédits.

Le schéma d'institutionnalisation retenu par les différents partenaires impliqués dans ce SFD repose sur :

- une phase de transition, actuellement engagée, pendant laquelle
 - les partenaires locaux acquièrent un statut légal
 - les crédits sont assurés sur la base des fonds de garantie déposés à la SONIBANQUE par les promoteurs du projet initial ;
 - la rémunération des agents de crédit est assurée sur financement extérieur, mais les taux d'intérêt sont réajustés pour couvrir dans un délai rapproché la prestation d'intermédiation de KOKARI.
- la création d'un établissement financier par les organisations bénéficiaires du crédit. Cette institution sera dotée d'un fonds qui est en cours de constitution à partir des cotisations des organisations (6000 CFA/membre). 18 millions ont ainsi été collectés en 1997. Pour être autonome, l'institution à venir doit se doter d'un fonds de 100 millions.

³⁷ Hormis le cas récent d'une organisation de femmes qui s'est fait dérober le montant d'un remboursement par l'homme à qui elles avaient confié l'argent pour le déposer à la banque à Niamey. Un cas qui illustre la difficulté de gérer un crédit en l'absence de tout système bancaire local.

322. Analyse critique du SFD

* L'un des points forts de ce SFD est la formation :

- les agents de crédit ont suivi une formation continue de longue durée dans le cadre du projet CLUSA (comptabilité, gestion, audit, constitution de dossier de financement...)
- les organisations et les bénéficiaires individuels du crédit reçoivent un appui important en matière de formation (alphabétisation, comptabilité, gestion...).

Mais le retrait des financeurs extérieurs conduit à réduire cet effort de formation.

* L'institutionnalisation du SFD a été réfléchie et engagée. Même si elle s'avère plus laborieuse que prévue, notamment du fait de la lenteur de la constitution des fonds propres, elle paraît être en bonne voie d'aboutir à une structure locale autonome et pérenne³⁸.

* L'objectif initial de sensibiliser les banques commerciales à l'intérêt d'un nouveau créneau de clientèle rurale semble, par contre, ne pas être atteint, la SONIBANQUE n'envisageant pas de prendre un risque plus important dans le futur SFD.

* Par rapport à la nature et à l'ampleur de la demande de financement observée dans la zone de Gaya, le SFD KOKARI/ SONIBANQUE présente deux limites importantes :

- la stratégie du SFD exclusivement centrée sur des crédits de court terme aux organisations exclut pour l'instant toute expérimentation de crédit de moyen terme et de crédit à l'équipement.
- l'éloignement de la banque fragilise le dispositif : difficulté pour les organisations à se déplacer, risques importants dans le transfert des fonds...

* La concurrence est un risque supplémentaire, qui pourrait se concrétiser rapidement à Gaya : certaines des organisations appuyées par KOKARI semblent élargir à plusieurs systèmes de crédit ; les risques liés à la concurrence sont accrus dans un contexte où la concertation entre SFD est inexistante.

33. La Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi (MECD) - Assoussou N' Dendi

331. Description du SFD

La MECD est une société à capital variable sans but lucratif régie par la réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit³⁹. Elle a été créée en 1997 ; sa zone géographique d'intervention est l'arrondissement de Gaya. Elle a pour objectif de promouvoir le développement agro-pastoral local par l'accès à l'épargne et au crédit.

Origine de l'initiative

La MECD a été créée à l'initiative de l'Agence Nigérienne de Promotion de l'Irrigation Privée (ANPIP) et de ressortissants de Gaya impliqués dans cette association.

³⁸ Cette analyse nous a été confirmée par la Cellule Crédit DEP/MAGEL sur la base des informations nationales dont elle dispose.

³⁹ Ordonnance n°96-024 du 30 Mai 1996 et décret d'application du 9 Novembre 1996

L'ANPIP

C'est une association à but non lucratif, reconnue par un arrêté public⁴⁰ en 1993. Elle a pour objectif de concourir au développement de l'irrigation privée. Elle a été créée par un groupe de cadres et de leaders de développement confrontés aux difficultés et aux échecs des programmes d'aménagement et d'irrigation publics. Elle vise l'émergence d'entreprises agricoles viables, d'entreprises de services d'accompagnement, et de groupements autonomes et organisés d'irrigants.

Ses membres sont des agriculteurs individuels et des Groupements d'Intérêt Economique (GIE) professionnels de l'irrigation. Elle est gérée par une Assemblée Générale, un Conseil d'Administration et une direction exécutive. Ses moyens financiers sont constitués par les cotisations des membres et par les émoluments liés à ses fonctions d'exécution de projets de développement centrés sur l'irrigation.

Elle s'appuie principalement sur le Projet Pilote de Promotion de l'Irrigation, financé à hauteur de 3,6 milliards de CFA par la Banque Mondiale, pour une durée de 4 ans. Ce projet a pour objectifs :

- l'appui institutionnel à L'ANPIP*
- le développement de technologies mécanisées et manuelles de petite irrigation*
- la protection de l'environnement*
- la mise en oeuvre de systèmes d'épargne et de crédit répondant aux besoins des irrigants*

Sa zone d'intervention s'étend sur les régions du Niger où l'irrigation est possible : région du Fleuve (Tillabéry- Dosso- Niamey) , région des Dallols Bosso et Maouri, région des Goulbi (Maradi), régions des Koromas (Zinder)

Bien qu'affichant un objectif de promotion de l'épargne et du crédit, le projet financé par la Banque Mondiale et exécuté par l'ANPIP ne comprenait pas de ligne de crédit.

L'ANPIP a cependant réussi à mobiliser une ligne de crédit auprès d'un autre bailleurs, le Projet d'Utilisation du Fonds Suisse (PUFS), logé à la BOAD, au profit du Programme d'Appui à la Petite Irrigation dans la région de Gaya, qui reprend les principaux objectifs de l'ANPIP , et les applique à la région de Gaya.

La composante crédit du Programme d'Appui à la Petite Irrigation Privée dans la région de Gaya

La Mutuelle du Dendi est l'opérateur de crédit de ce programme.

Le financement consenti par la BOAD pour la mise en oeuvre de l'activité de crédit se répartit en :

- 42,7 Millions de FCFA de subvention pour la formation des organisations de base et les prestations de l'opérateur de crédit
- 113, 5 Millions de FCFA de crédit constituant la ligne de crédit ouverte à la Mutuelle du Dendi

Le crédit de 113,5 Millions de FCFA est consenti par la BOAD à l'ANPIP, à un taux de 2%/an, pour une durée de 6 ans, avec un différé de remboursement de 3 ans. L'ANPIP met cette ligne de crédit à la disposition de l'opérateur de crédit, la Mutuelle du Dendi, moyennant un taux d'intérêt de 4%.

Le dispositif d'intervention du programme est complété par deux contrats d'appui technique passés entre l'ANPIP et :

- le Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit (MCPEC), qui doit assurer l'assistance

⁴⁰ Arrêté n° 121/MI/DAP du 12 juillet 1993

technique de la Mutuelle pendant une phase de démarrage de trois ans

- l'ONG ABC-Ecologie, qui doit assurer les études préparatoires du programme, ainsi que la formation des organisations de base (GIE de producteurs irrigants), sur lesquelles le programme repose ⁴¹.

Par ailleurs, des contacts ont été pris avec l'Association des Volontaires du Progrès (AFVP), avec ATI, ONG américaine, et avec le CEMAGREF français pour le développement de propositions technologiques adaptée à la petite irrigation (pompes à pédales, par exemple).

Etat d'avancement de la Mutuelle

La Mutuelle du Dendi a été officiellement créée en octobre 1997, après une phase préparatoire d'un an assurée par une structure de rédaction et de sensibilisation constitué de ressortissants de Gaya⁴², associés à l'ANPIP. Ce groupe a élaboré les statuts, le règlement intérieur et la Politique de crédit et de recouvrement de la Mutuelle, et a effectué un important travail de sensibilisation et de mobilisation des populations dans un échantillon de 30 villages-pilote de l'arrondissement de Gaya. La sensibilisation a été conçue autour du thème du mutualisme, de la proximité du SFD, du rôle et du pouvoir des sociétaires. Le fait que "des ressortissants de Gaya se mobilisent pour leur région" a été aussi très largement utilisé et semble avoir été déterminant dans la mobilisation locale.

Cette phase de sensibilisation a abouti à la création des 200 GIE qui constituent actuellement la Mutuelle du Dendi. Composés de 10 à 30 personnes, ces GIE ont un statut juridique ⁴³ qui leur permet de s'impliquer officiellement dans les activités de développement et les transactions commerciales et financières. Pour adhérer à la Mutuelle, chaque GIE a acquis 10 parts sociales (25 000 FCFA) et règle les droits d'adhésion, qui ont contribué à la constitution du capital social de la Mutuelle à hauteur de 5 millions de FCFA. Ce capital social a par ailleurs été renforcé de 5 Millions de FCFA par une prise de participation du MCPEC.

L'ouverture officielle de la Mutuelle a eu lieu en février 1998 à Gaya. La Mutuelle y dispose de locaux et d'un coffre fort. Son personnel est constitué, dans cette phase de démarrage par un directeur, un caissier et un comptable. Ces deux derniers sont des agents expérimentés mis à disposition par le MCPEC. Le Directeur est un ressortissant de la zone, qui après une longue expérience bancaire dans des structures nationales et internationales, vient y prendre sa retraite, et a accepté de se charger de la gestion de la structure pour contribuer au développement de la région.

Les modalités de suivi des crédits sur le terrain ne semblent pas avoir été clairement définies pour l'instant. Les activités de crédit seront engagées trois mois après l'ouverture, en mai 1998. Un décaissement de crédit de 40 Millions de FCFA est programmé pour la première année. Dans une phase ultérieure, il est prévu de créer des antennes délocalisées au niveau des six cantons de l'arrondissement, et un bureau à Niamey, dans l'optique de mieux drainer l'épargne des ressortissants de Gaya habitant dans la capitale.

Politique de crédit et de recouvrement

Fondée sur des bases mutualistes, elle définit des conditions d'accès et des modalités de crédit relativement sévères (cf. Encadré).

⁴¹ Voir en annexe 6, l'organisation et le financement détaillé du Programme d'Appui à la Petite Irrigation Privée dans la région de Gaya

⁴² Responsables politiques locaux, autorités coutumières, commerçants locaux, membres de professions libérales en poste à Niamey...

⁴³ Cf. Ordonnance n° 93-015 du 2 mars 1993 fixant les orientations du Code Rural

Politique d'épargne, de crédit et de recouvrement

Les conditions d'adhésion à la Mutuelle sont les suivantes :

- faire partie d'un GIE ou adhérer à titre individuel
- acquérir une part sociale (2 500 FCFA) par individu ou au moins 10 parts sociales pour un GIE
- régler un droit d'adhésion de 1500 FCFA
- avoir acquitté une épargne minimum de 1000 FCFA

Tous les membres de la MECD ont accès au crédit dans les conditions suivantes :

- être membre actif de la MECD depuis au moins trois mois
- avoir un projet économique, la capacité de rembourser le crédit, et une bonne moralité
- avoir épargné au moins 35% du montant demandé ; cet apport personnel est gelé sur le compte du demandeur pendant la durée du crédit et n'est pas rémunéré;
- bénéficier de la caution solidaire des autres membres du GIE
- pouvoir fournir une garantie matérielle couvrant la totalité du montant de l'emprunt ; cette garantie peut être constituée par des biens immeubles (terres, maison), des biens meubles (équipement, bijoux), des salaires ou retraites ;
- signer un contrat de prêt
- acquitter des frais d'étude de dossier variant avec le montant de l'emprunt (1500 FCFA pour un emprunt inférieur à 100 000 F)

Deux types de crédit peuvent être octroyés :

- crédit de court terme , crédits de campagne, à hauteur d'un tiers de la ligne de crédit globale
- crédit d'équipement, à hauteur de 2/3 de la ligne de crédit globale.

Les informations obtenues sur la durée de ces crédits sont contradictoires⁴⁴.

Tous les crédits sont octroyés pour des activités en liaison avec l'irrigation et le développement agricole. Il n'est pas prévu sur la ligne de crédit actuelle de financer la diversification (commerce, transformation).

Les modalités de crédit étaient encore en cours de définition lors de notre mission.

- Le taux d'intérêt pratiqué par la Mutuelle aux GIE serait de 12,5% annuel; l'un des responsables rencontrés évoquait la possibilité pour les GIE de majorer cet intérêt de 2 à 3% à leur profit. L'information reste à confirmer.
- L'échéancier de remboursement est discuté entre l'emprunteur, le GIE et la Mutuelle lors de la réalisation du dossier de crédit.
- Le plafond maximal de crédit est fixé à 500 000 FCFA
- La procédure de recouvrement prévoit l'application de pénalités de retard de 5%/mois sur le montant de l'échéance due, à partir de 15 jours de retard de remboursement.

L'épargne est possible sous deux formes :

- l'épargne "ordinaire", constituée par les dépôts des membres, dépôts sur lesquels ils peuvent faire des retraits et des versements, n'est pas rémunérée
- l'épargne bloquée, pendant une durée de six mois minimum, est rémunérée à un taux annuel de 4%

⁴⁴ Dans le document portant sur la "Politique de crédit et de recouvrement" (1997), le délai maximum de remboursement est de 12 mois; dans nos entretiens avec les responsables de la Mutuelle, il est fait mention de crédit de court terme d'un an maximum et de crédit de moyen terme (équipement) d'une durée de trois ans.

332. Analyse critique de l'initiative MECD

Les points forts de cette initiative peuvent être résumés ainsi :

* La Mutuelle est un système financier de proximité

* Elle repose sur une implication forte et bénévole des sociétaires, regroupés en GIE ; cette organisation, si elle fonctionne efficacement est de nature à limiter les coûts de transaction, peut favoriser l'accès à l'équilibre financier, et l'appropriation de la structure par ses membres.

* La mobilisation locale des populations, à l'issue de la campagne de sensibilisation, est importante, nous avons pu le constater lors de nos enquêtes, et la constitution d'un capital social de 5 Millions de FCFA à partir des contributions des membres l'atteste. Le fondement essentiel de cette mobilisation est la perspective d'accès au crédit. Mais, même si c'est à des degrés variables, les bases des règles mutualistes semblent avoir été assimilées⁴⁵, et les principes de l'épargne préalable, de la garantie et de la caution solidaire paraissent acceptés.

* Le dispositif technique s'appuie sur de bonnes compétences professionnelles :

- le directeur et les agents de la Mutuelle sont des cadres bancaires expérimentés
- le MCPEC qui assure l'appui technique financier à la Mutuelle a une bonne réputation⁴⁶ d'opérateur de crédit, même si le mouvement est actuellement fragilisé par le retrait de son principal bailleurs de fonds.
- l'ONG ABC Ecologie qui doit assurer la formation des GIE a une expérience reconnue en matière de développement local⁴⁷
- un réseau de compétences techniques en matière d'irrigation a été constitué autour du projet par l'ANPIP

* L'effort de formation intégré dans le financement du projet est important et a pour objectif de créer les capacités locales de gestion du SFD

* D'un point de vue économique et financier, l'initiative repose sur des principes qui limitent les risques pris par le SFD :

- les activités financées sont des initiatives privées, dans lesquelles le producteur est pleinement responsabilisé (choix de l'activité, choix techniques, durée et montant du crédit...)
- le risque lié au financement de l'agriculture est limité par un ciblage restrictif sur l'agriculture irriguée
- la prise de garantie est maximale dans le contexte de Gaya ; elle repose sur une combinaison de différents types de garanties
 - une garantie matérielle couvrant la totalité de l'emprunt et un apport personnel immobilisé couvrant un tiers de l'emprunt
 - une garantie juridique reposant sur un contrat signé entre l'emprunteur individuel et le SFD, et validé par l'autorité administrative et les autorités coutumières
 - plusieurs degrés de garantie sociale : insertion locale de la MCED, caution solidaire au sein du GIE

⁴⁵ Ces règles de fonctionnement étaient déjà familières aux populations locales qui connaissent les Mutuelles béninoises voisines.

⁴⁶ De l'avis de ses partenaires, mais aussi de l'avis d'expert extérieurs ayant analysé la situation des SFD du Niger : la Cellule de Suivi des SFD de la DEP/MAGEL, consultée sur cette question par la mission ; M.F.Lécuyer du PRAOC, dans son rapport d'évaluation de novembre 1996.

⁴⁷ Cette ONG est impliquée dans des projets financés par la CFD

- le recours à une ligne de crédit extérieure permet de s'affranchir des limites des systèmes mutualistes "classiques" fondés sur les seules ressources de crédit endogène générées par l'épargne locale (dont la CPEC de Tanda est un exemple)

Mais des points de fragilité de cette initiative doivent aussi être pris en compte :

* La MECD est un SFD encore embryonnaire, qui a à faire toutes ses preuves

* La mobilisation locale autour de cette initiative est importante, mais le degré de connaissance et d'assimilation des règles du SFD est très variable selon les GIE et au sein d'un même GIE. Nos enquêtes ont permis de constater que les GIE urbains semblent détenir une information plus complète et mieux analysée que les GIE "de brousse"; les GIE masculins maîtrisent mieux l'information que les GIE féminins ; les village peulhs rencontrés n'ont pas eu accès à l'information ; au sein des GIE ruraux rencontrés, seul un nombre limité de membres lettrés a un accès privilégié à l'information écrite.

* Le dispositif technique actuel de la Mutuelle s'appuie sur un bureau localisé à Gaya et des GIE qui sont sensés assurer l'ensemble des procédures d'attribution et de recouvrement des crédits. **Aucun relais ne semble avoir été prévu pour l'instant entre ces deux structures, en dehors de visites de suivi que la Direction du projet prévoit de faire sur le terrain. C'est là sans doute le point de fragilité majeur de ce SFD.**

Un effort important de formation est prévu pour renforcer les capacités de gestion des GIE. Mais au regard des faibles performances des organisations actuelles (manque de cohésion sociale, manque de maîtrise de la gestion, et surtout analphabétisme), il est à craindre que cet effort de formation n'aura pas d'effets immédiats et devra être de longue durée. **Au moins pendant cette phase transitoire durant laquelle les GIE ne seront pas autonomes, un dispositif de suivi rapproché des crédits doit être mis en place.** Faute de quoi l'avantage que la Mutuelle peut retirer de sa situation de proximité par rapport à la population pourrait être vite réduit à néant.

Le MCPEC qui doit assurer l'appui technique financier à la Mutuelle jouit d'une bonne réputation d'opérateur, mais, de l'avis de certains partenaires de la Mutuelle rencontrés, il pourrait avoir lui-même besoin d'un appui extérieur en matière d'analyse des dossiers de financement, de programmation, et de suivi des crédits.

* La garantie, même si elle est maximale par rapport au contexte de Gaya, n'est pas infaillible pour au moins trois raisons:

- la caution solidaire a des limites bien connues
- la garantie sur le foncier ne peut fonctionner réellement que s'il y existence d'un titre foncier ; même si la procédure d'enregistrement du foncier est amorcée à Gaya (cf. infra IV), elle ne se généralisera que lentement
- l'efficacité des procédures judiciaires de recouvrement des crédits reste encore limitée (cf. infra IV)

Au delà de ces "points de fragilité" qui risquent de compromettre la viabilité du SFD, il faut noter aussi que la Mutuelle risque d'exclure certaines catégories de population :

* les activités de diversification pour lesquelles il y a une demande importante dans la zone de Gaya (petit commerce des femmes, activités de transformation) ne sont pas financées par la Mutuelle dans sa forme actuelle. Certains responsables rencontrés en sont conscients et envisagent de financer les activités de petit commerce des femmes à partir du capital social de la Mutuelle . Mais même si l'opération était juridiquement possible, le dispositif actuel de suivi du crédit n'est pas adapté à ce type de crédit particulier.

* La sévérité des modalités de crédit ainsi que celles de la garantie risque d'exclure une part significative de la population de l'accès au crédit (groupes d'exploitants en situation précaire (1, 2, 3) , populations pauvres en général, femmes et jeunes ne disposant pas d'une terre en propriété...). Ce risque d'exclusion est d'ores

et déjà sensible dans le degré de connaissance que les acteurs de la zone ont actuellement de la Mutuelle : la Mutuelle est plus connue dans les catégories de producteurs aisés, plutôt urbains que ruraux, et plutôt masculins que féminin.

IV - ANALYSE DE L'ADÉQUATION DE L'OFFRE A LA DEMANDE DE SERVICES FINANCIERS

1. Adéquation de l'offre à la demande de services financiers

11. La demande de crédit

Les besoins de crédit de la zone de Gaya ne sont largement pas couverts à l'heure actuelle. La demande porte sur des crédits de court terme (intrants, diversification rurale), mais aussi de moyen terme (équipement agricole, plantations...). Les capacités d'autofinancement sont variables selon les groupes de producteurs.

Le crédit informel ne répond pas à l'ampleur de la demande, et ne permet d'obtenir que ponctuellement soit de très petits crédits (des parents, amis, proches), soit des crédits très coûteux auprès des commerçants ; et encore, ces crédits usuriers sont en général de petit montant. Les conditions d'accès au crédit informel se durcissent en période de crise alimentaire, puisque l'argent devient rare pour tous les acteurs de la zone.

Les SFD actuellement fonctionnels ne proposent qu'une offre de crédit limitée : ils sont peu nombreux, leur encours de crédit est faible ; les crédits proposés sont essentiellement de cours terme, collectifs, ou liés à des zones précises (PAIGLR).

Il n'y a pas d'offre de crédit individuel pour les intrants, plus de petit crédit individuel pour les femmes, et pas de crédit, individuel ou collectif pour l'équipement. Il n'existe pas non plus de crédit moyen terme pour les plantations.

La Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi, en cours de structuration dans la zone de Gaya est susceptible de répondre à une partie de ces besoins. Cependant, de part la sévérité des conditions d'accès au crédit, elle risque d'exclure une part importante des producteurs.

12. La demande en épargne

A l'exception de la Caisse Populaire de Tanda, aucun SFD local ne propose un service d'épargne. Cette demande n'est pas explicitement exprimée par les différentes personnes interrogées, mais l'analyse des stratégies et des contraintes de certains groupes de population, tant masculins que féminins, montrent d'une part qu'ils ont une capacité d'épargne et que ce service pourrait les intéresser.

Un service d'épargne pourrait être une solution aux problèmes de trésorerie de certains groupes de producteurs. Il pourrait être aussi un remède à la pression sociale à la redistribution qui est une préoccupation souvent exprimée dans notre échantillon d'enquête : *“On ne garde pas d'argent avec soi, parce que chacun viendra te parler de son problème et te demander de l'aider, et tu ne pourras pas refuser ; c'est pour ça, dès qu'on a un peu d'argent, on le transforme en bétail”*.

13. Le besoin d'assurance

Il est bien évidemment encore moins explicite que le besoin d'épargne et aucune structure de la zone ne propose une offre en la matière.

Mais là encore, l'analyse des stratégies et des contraintes de certains groupes de producteurs montre que les aléas liés à la maladie, à la mort, aux calamités agricoles sont des facteurs de déstabilisation forte des exploitations agricoles, et peuvent être à l'origine de processus de décapitalisation rapides. Un service d'assurance pourrait limiter l'impact de ce type de chocs économiques.

2. Un problème central pour la viabilité des SFD locaux : l'efficacité de la garantie⁴⁸

21. Les pratiques actuelles en matière de garantie

Deux grands types de garantie sont utilisés :

- les garanties sociales sont centrales dans le système financier informel et dans les SFD reposant sur la caution solidaire ; différents degrés de "caution sociale" peuvent être combinés : caution solidaire au sein d'un groupe, caution entre les groupes d'un même village, cautionnement par les autorités villageoises et coutumières
- les garanties matérielles ont été introduites par le système bancaire et les projets ; elles peuvent porter sur les revenus réguliers et sûrs (salaires des fonctionnaires, pensions...), sur de l'argent immobilisé (épargne bloquée, apport personnel), sur des biens meubles (bijoux, équipement, animaux), et sur des biens immeubles (maison, terre).

Plusieurs niveaux institutionnels peuvent être mobilisés pour rendre le système efficace : groupe social de proximité, communauté villageoise, autorités coutumières, autorité administrative, police et justice.

22. Les limites de ces garanties

* La caution solidaire au sein d'un groupe de proximité : Les expériences de SFD fondées sur la caution solidaire se sont multipliées en Afrique dans les dernières années. Le principe de la caution solidaire y a été généralement adopté sous forme de "dogme" postulant la solidarité des communautés villageoises ou encore la solidarité de genre, etc, et y a fonctionné comme une "boîte noire". Les questions sur l'efficacité de la caution solidaire n'interviennent qu'à partir du moment où apparaissent des dysfonctionnements. Les quelques études qui ont été faites ou sont en cours sur thème ⁴⁹ sont riches d'enseignement. Elles montrent notamment que l'efficacité de la caution solidaire peut être limitée d'emblée par un manque de cohésion sociale (tensions ethniques, oppositions autochtones/allochtones, éleveurs/agriculteurs, tensions entre groupes familiaux...). L'efficacité de la caution solidaire peut aussi décroître progressivement au fil de la vie d'un SFD (montée de l'individualisme, lassitude, croissance trop forte et trop rapide des groupes, décalage progressif des niveaux d'activités et de rentabilité entre membres d'un même groupe...) ; elle peut être battue

⁴⁸ Les informations et analyses exposées dans ce paragraphe sont issues de nos entretiens avec les responsables des SFD, avec l'huissier de justice, avec le responsable de la Commission Foncière de Gaya, et avec M. Moussa Yacouba, juriste du Service du Code Rural à Niamey.

⁴⁹ Analyse des retards et étude du fonctionnement de la caution solidaire en cours au sein du PPPCR ; Analyse des causes de dysfonctionnement des groupes au sein du Crédit Rural de Guinée (I. Pellissier, 1997).

en brèche par une crise conjoncturelle (déficit céréalier important, crise des prix dans les activités servant au remboursement du crédit, engorgement des marchés); elle peut être laminée quand la concurrence entre SFD dans une même zone devient trop forte ou déloyale .

* La caution sociale apportée par les autorités coutumières est largement tributaire des rapports de force au sein de la communauté ; elle peut aussi s'inverser et devenir une solidarité villageoise pour le non remboursement

* Les garanties matérielles présentent différents niveaux d'efficience :

- les garanties fondées sur des revenus surs et réguliers supposent que ces revenus soient effectivement "sûrs et réguliers"; c'est de moins en moins le cas au Niger. Elles supposent ensuite qu'il y ait un système bancaire local où la domiciliation soit possible ; ce n'était pas le cas jusqu'à présent à Gaya. La création de la Mutuelle du Dendi pourrait en fournir l'opportunité.
- l'efficience des garanties sur biens meubles est limitée justement par leur "mobilité" : ainsi on nous a cité à Gaya l'exemple des crédits UNCC à la reconstitution de troupeaux, dont la garantie avait été prise sur les bien financés, les animaux ; nombre de ces crédits n'ont pas été remboursés et les troupeaux, confiés aux Peulhs, ont disparu au delà des frontières....
- les garanties sur biens immeubles : celles qui, dans le contexte du Niger, semblent fonctionner le plus efficacement sont les garanties prises en milieu urbain, sur les maisons et les parcelles d'habitation, pour lesquelles il existe des titres de propriété. La garantie foncière par contre pose des problèmes spécifiques.

23. La garantie foncière

231. Statut actuel du foncier à Gaya

Dans le régime coutumier, toutes les terres ont un propriétaire ; à Gaya, elles se répartissent entre quatre grandes familles (Sakondji, Tounouga). Le droit d'usage des terres est contrôlé par les chefs de terre. Une terre non exploitée peut être prêtée, pour une durée donnée ; le prêt fait alors l'objet d'une rémunération symbolique (quelques bottes de mil sont données par le preneur au propriétaire à chaque récolte). L'exploitant n'a pas le droit de planter des arbres.

Le renforcement de la pression démographique tend à faire évoluer cette gestion coutumière : il ne reste que peu de terres non exploitées dans la région de Gaya, et les prêts tendent à devenir de plus court terme et à faire l'objet d'une rémunération plus significative⁵⁰. Sur les aménagements hydro-agricoles, les propriétaires traditionnels ont été expropriés sans indemnisation, mais avec un accès privilégié aux parcelles aménagées ; celles-ci ont été attribuées à des demandeurs selon une liste de priorité établie par une structure représentative locale, la Commission d'attribution des parcelles. Les exploitants de ces parcelles en ont un droit d'usufruit conditionné par la mise en culture régulière, et payé à travers la redevance ; ils n'ont pas de titre de propriété.

Le Code Rural introduit par la loi d'orientation de 1993 définit un nouveau statut de la propriété qui reconnaît une prééminence à l'exploitant de la terre par rapport à son propriétaire coutumier qui ne la

⁵⁰ Quelques chiffres nous ont été cités dans les enquêtes : la location d'une terre d'environ 1 ha peut varier entre 5000 et plus de 20 000 FCFA/ 1 année de culture selon que c'est une terre de brousse ou un bas fonds. Ce type de location ne semble néanmoins pas encore fréquent dans la zone.

travaillerait pas. Ce texte initial a été progressivement complété⁵¹, mais il subsiste toujours des vides juridiques, notamment sur la statut du foncier dans les aménagements hydro-agricoles.

Aucune transaction foncière rurale n'a été observée jusqu'à présent à Gaya. Le marché foncier se limite aux parcelles urbaines. Cependant, la perspective d'application du Code Rural semble faire évoluer les mentalités et certains propriétaires traditionnels auraient commencé à vendre des terres, sous couvert officiel d'un don.

232. Le travail de la Commission Foncière de Gaya

L'application des dispositions foncières du Code Rural doit être faite par les Commissions Foncières, progressivement mise en place depuis 1995, au niveau des arrondissements. La Commission Foncière a un rôle consultatif et un pouvoir décisionnaire sur toutes les questions relatives au foncier et à la gestion des ressources naturelles. C'est elle qui contrôle la mise en valeur des terres, qui attribue les titres foncières, établit le cadastre simplifié, délimite les couloirs de passage des troupeaux. Elle est dirigée par le Sous Préfet, et composée de représentants des services techniques, des usagers de l'espace (agriculteurs, éleveurs, femmes, jeunes) et des chefs de canton.

Huit Commissions Foncières sont actuellement en place au Niger. Leur développement et leur efficacité ont été fortement limités par un manque de moyens. Cinq des huit Commissions sont financées par la Banque Mondiale ; l'une d'entre elles (Meyné/Mirriah), initialement soutenue par DANIDA, est maintenant financée sur ressources de la collectivité locale ; une autre est financée par le FED.

La Commission Foncière de Gaya a été mise en place en 1995, avec l'appui financier et matériel des projets Gatawani Dolé et PAIGLR. Ses activités⁵² ont essentiellement consisté en campagnes d'information sur le Code Rural dans les villages, en mission de conciliation dans des conflits agriculteurs-éleveur, et en séminaires de formation (Code Rural, topographie). Aucune attribution effective de titres foncières n'a été faite pour l'instant. Environ 30 demandes de "titrisation" ont été déposées pour les terres non aménagées, et 328 demandes pour les zones de périmètre irrigué. La Commission Foncière n'a pas de moyens de fonctionnement autonome, et est tributaire notamment pour ses déplacements des opportunités que peuvent lui fournir les projets et les services administratifs de Gaya. Par ailleurs, la lenteur de la mise en place des titres foncières est imputable aussi, d'après le responsable de la Commission, à une erreur d'organisation du travail : la sensibilisation dans les villages a été trop dispersée, et "l'enthousiasme" initial que les communautés semblent manifester par rapport à la "titrisation" qui sécurise leur accès à la terre retombe souvent très vite et ne se concrétise pas par des demandes effectives, ou alors par des demandes si dispersées que la procédure de validation de la propriété, relativement longue et compliquée, est difficile à mettre en place. Aux dires des responsables du Code Rural rencontrés, l'efficacité des Commissions Foncières est liée à la zone (les demandes étant plus fortes dans les zones riches, densément peuplées et les zones aménagées) et aux moyens de travail dont elles disposent.

A Gaya, le travail de la Commission Foncière est donc engagé, une demande croissante de titres foncières est enregistrée, mais on peut craindre que, du fait de la pénurie de moyens de travail et de la difficulté d'organisation que semble avoir la Commission, le processus de d'attribution de titres foncières ne mette un long moment à se généraliser.

⁵¹ L'ordonnance de 1993 déjà citée, fixe les grands principes qui régissent le foncier et les ressources naturelles ; ce texte de base a été progressivement complété (loi sur l'eau (1993), décret sur les coopératives (1996), sur la gestion des ressources naturelles (1997)...)

⁵² Sources : rapport d'activité 1997 de la CF, entretien avec le Secrétaire Permanent de la CF de Gaya.

233. Quelle peut être l'efficience de la garantie foncière ?

Admettons cependant que les titres fonciers se généralisent dans un délai raisonnable. Le foncier est-il pour autant une garantie efficace pour un système financier ?

Trois arguments militent en faveur de l'efficience d'une garantie foncière :

- * Dans la tradition, une terre peut être donnée en gage, et celui qui reçoit ce gage peut réclamer la terre à la mort du donneur ; il y aurait donc une familiarité traditionnelle avec cette notion de garantie foncière
- * Des exemples de fonctionnement efficace de la justice par rapport à la liquidation de garantie suite à des impayés existent au Niger, mais portent sur des maisons plutôt que sur des terres.
- * Le fait que la garantie foncière est un facteur essentiel de la négociation avec les structures bancaires et de l'accès au crédit semble bien connu des populations et, face à l'ampleur du besoin de crédit, pourrait donc contribuer à l'efficience de la garantie foncière.

Cependant, aux dires de personnes-ressource directement confrontées à ces questions⁵³, la liquidation d'une garantie foncière en cas d'impayés reste une procédure extrêmement aléatoire dans le contexte actuel de Gaya et du Niger :

- * Comment faire face aux emprunteurs insolvable (ou qui se disent tels) ? Comment faire face aux aléas agricoles ? Peut-on vendre la terre de quelqu'un qui n'a rien à manger ?
- * Qui va accepter d'acheter la terre de son voisin mise en vente pour dettes ?
- * La prison pour dettes n'existe pas dans les faits au Niger.

On peut donc conclure provisoirement sur cette question de la garantie foncière que :

- * Il y a une demande effective en faveur de l'obtention de titres fonciers qui sécurisent l'accès à la terre et permettent la négociation de crédits.
- * L'efficience de la garantie foncière va se renforcer à mesure que le marché foncier va se développer et entraîner une rupture des solidarités villageoises traditionnelles (quand l'acheteur potentiel n'est plus le voisin, mais un émigrant inconnu)
- * Les SFD doivent s'attacher à renforcer l'effet dissuasif de la garantie foncière
- * Notamment en combinant cette garantie matérielle avec des garanties sociales : reconnaissance de l'acte de garantie par le groupe de caution solidaire, engagement conjoint du groupe, validation de l'acte par les autorités coutumières.

De l'avis de la plupart de nos interlocuteurs, la garantie ne peut être efficace que si elle repose sur cette combinaison forte d'effets dissuasifs matériels et sociaux.

3. Un facteur de fragilité du développement de l'offre financière à Gaya : le manque de concertation entre SFD

L'absence de concertation entre SFD, et plus généralement entre les différents projets intervenant dans la zone, et avec l'administration, apparaît de manière flagrante dans nos enquêtes.

- * Les différents SFD intervenant actuellement dans la zone ne se connaissent pas, ou se connaissent peu
 - ils ne connaissent pas leurs produits financiers respectifs
 - ni, à fortiori, leurs clients réciproques

⁵³ Source d'information : M. Karimou Djibo Mobido, Huissier de justice à Gaya ; les responsables villageois, et l'administration foncière

* Quelques tentatives de concertation ont été ébauchées, mais toujours sur une base inter-personnelle, jamais institutionnelle ; elles ont souvent achoppé sur le départ des individus de bonne volonté qui les avaient ébauchées.

* Pour l'instant, il semblerait que ce manque de concertation ne soit pas encore à l'origine de problèmes effectifs, la densité des SFD et leur envergure étant faibles.

* Cependant, nos enquêtes tendent à montrer que les problèmes se profilent à l'horizon :

- les zones d'intervention des SFD présents se recoupent déjà partiellement
- des démarches contrastées sont mises en oeuvre : les uns proposent des crédits là où d'autres proposent des subventions pour les mêmes objets
- certaines organisations économiques émargent d'ores et déjà à plusieurs SFD, et sont très discrètes sur ces crédits multiples
- les organisations dynamiques sont rares dans la zone ; celles qui le sont, sont fortement sollicitées par les SFD qui souhaitent placer du crédit "efficacement", avec des résultats faciles à montrer.

Les SFD rencontrés et les intervenants de développement reconnaissent que l'absence de concertation risque de devenir un problème effectif rapidement. Mais il manque pour l'instant, l'impulsion et l'autorité, qui pourraient conduire ces différents acteurs à se rencontrer.

V - PROPOSITIONS

Bien que qu'elles ne figurent pas explicitement dans les termes de référence de la mission, il serait dommage de conclure cette analyse sans l'assortir de propositions.

1. Présentation synthétique des propositions de services financiers

Type	Objet	Homme/ femme	Individuel/ Collectif	Montant
Crédit court terme	Intrants et travaux de culture	H/ F	I	20 000 - 50 000
	Embouche	H / F	I	20 000 - 70 000
	Activités féminines	F	I	10 000 - 100 000
Crédit moyen terme	Traction animale	H	I	100 - 200 000
	Maraîchage	H / F	I	50 000 - 100 000
	Motopompe	H / (F)	I	350 000 - 400 000
	Plantation fruitière	H	I	100 000 - 150 000
	Equipements de transformation	H / F	I / C	500 000 - 1 000 000
Epargne / Assurances				

2. Quelle stratégie de financement promouvoir ?

Les conclusions de l'analyse de l'adéquation de l'offre à la demande financière dans la région de Gaya permettent de dégager quelques principes de base pour une intervention dans ce domaine :

- * Face à la nature et à l'ampleur de la demande de financement observée à Gaya, il est nécessaire que le système financier local soit renforcé .
- * Les activités économiques de la zone présentent des degrés de rentabilité variables, mais suffisants pour que ces activités puissent être financées par le crédit, y compris pour les équipements.
- * Parmi les SFD existants à Gaya, seule la Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi, en cours de création, semble avoir, de par sa structure, ses objectifs et ses financements, une envergure suffisante pour prendre largement en charge le financement du développement agricole de la zone de Gaya.
- * Cependant, dans sa forme actuelle, elle ne pourra répondre que partiellement à la demande de financement qui existe dans la zone

Les propositions suivantes découlent de ces constats.

Renforcer la Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi ?

C'est la première option possible face au problème posé.

21. Les arguments militant en faveur de cette option

- * La Mutuelle du Dendi est une structure issue d'une initiative locale de cadres ressortissants de Gaya, ayant réussi à mobiliser un nombre significatif de participants dans les villages de la zone ; la collecte d'un fonds propre d'un montant de 5 Millions de FCFA donne la mesure de cette mobilisation.
- * La procédure de création de la Mutuelle, ses statuts, témoignent d'une démarche professionnelle alliant compétences bancaires et bonne connaissance de la problématique de développement de la zone
- * Le dispositif d'intervention, combinant autour des professionnels bancaires qui ont la charge de gérer la Mutuelle, l'appui d'un opérateur d'épargne/crédit (MCPEC), d'un opérateur de formation (ABC Ecologie), et des appuis techniques (ANPIP, AFVP, ATI, CEMAGREF) aux compétences reconnues, témoigne du même souci de professionnalisme
- * La Mutuelle dispose d'une ligne de crédit et d'une ligne de subvention qui permettent un démarrage d'activités dans de bonnes conditions

22. Les axes de renforcement possible

Les responsables de la Mutuelle du Dendi sont conscients de l'ampleur de la tâche et des points de fragilité du dispositif actuel. Ils sont demandeurs d'un appui complémentaires et se disent prêts à en discuter les formes avec un bailleurs de fonds intéressé par la démarche engagée.

Le renforcement de l'action de la Mutuelle peut être envisagé sous plusieurs formes :

- * Renforcement de la ligne de crédit : celle-ci est actuellement de 112 MFCFA ; elle est centrée sur la promotion de l'irrigation privée et de l'agriculture intensive, et devrait être consacrée pour un tiers aux intrants (38 MCFA) et pour deux tiers à l'équipement agricole (74 MCFA) ; aucune ligne de crédit n'est actuellement prévue pour le financement des activités de diversification rurale.

Au regard des besoins de financement observés dans la zone, le renforcement de la ligne de crédit pourrait porter sur

- le crédit aux intrants
- le crédit aux activités de diversification, incluant les activités commerciales et artisanales des femmes

- * Appui technique à la mise en oeuvre du SFD : l'analyse du dispositif d'intervention de la Mutuelle montre que le suivi du crédit pendant la période transitoire où les GIE ne seront pas encore efficaces, est le point faible du montage ; c'est sans doute là que serait l'appui le plus utile à la Mutuelle. Cet appui peut prendre la forme :

- d'un financement permettant de renforcer les équipes de suivi des crédits (recrutement de 2 ou 3 agents de crédit, achat de moyens de transport)
- d'une assistance technique assurant la mise en place d'un réseau décentralisé à l'échelle des 6 cantons de la zone, l'organisation du suivi des crédits, du système d'information et de pilotage

- * Appui technique et financier à la décentralisation de la Mutuelle : la structure centralisée de la Mutuelle et son implantation exclusive à Gaya risque à la fois de limiter son aire d'influence et de fragiliser l'ensemble

du dispositif par un relatif éloignement entre le siège et les sociétaires. La Mutuelle envisage d'ores et déjà la création d'un réseau décentralisé dans les six cantons de Gaya, mais n'a pas, sur la ligne de crédit actuelle, les moyens de mettre cette décentralisation en oeuvre. L'appui à cette décentralisation pourrait se traduire par :

- le financement des antennes cantonales
- l'appui technique à la mise en oeuvre d'un réseau décentralisé, évoqué précédemment dans les tâches dévolues à l'assistance technique

3. Et/ou favoriser le développement d'un autre opérateur d'épargne/crédit à vocation généraliste

C'est la seconde option possible face au problème posé.

31. Les arguments militant en faveur de cette option

Ils sont de trois ordres :

- * La Mutuelle du Dendi est un SFD embryonnaire qui a toutes ses preuves à faire
- * Elle ne pourra pas couvrir tous les besoins de financement de la zone
 - sa structure centralisée limite son aire d'influence autour de Gaya
 - la demande financière porte, on l'a vu, sur des produits de nature variée (crédits intrants, équipement, diversification, crédits sociaux...) ; le développement de ces différents produits ne pourra sans doute pas se faire selon des procédures et un système de crédit identiques ; il faudra donc, soit que la Mutuelle échelonne dans le temps sa démarche de diversification, soit confier certains produits à un autre SFD
 - la diversité des populations ayant des demandes de financement peut conduire elle-aussi à une nécessité de diversifier les systèmes de crédit pour les adapter aux spécificités de ces populations
- * L'expérience acquise en matière de SFD montre qu'une croissance trop rapide est toujours un facteur de fragilité pour un système ; "doper" trop fortement la Mutuelle du Dendi, placer la barre des objectifs d'emblée trop haut, peut compromettre sa viabilité, et ce d'autant plus, que le développement de la Mutuelle est conditionné par un effort important de formation de ses membres et de ses groupes de base.

Ces arguments peuvent conduire à envisager soit le renforcement des capacités d'un autre opérateur parmi ceux déjà présents dans la zone, soit l'implantation ex-nihilo d'un nouvel opérateur d'épargne et de crédit, dans une optique de complémentarité par rapport à la Mutuelle du Dendi.

32. Quel opérateur d'épargne et de crédit alternatif ?

321. Les opérateurs locaux

Aucun des opérateurs actuellement présents dans la zone ne présente, à notre sens, les caractéristiques requises pour mettre en oeuvre une offre de financement alternatif adaptée à l'ampleur et à la nature de la demande de Gaya :

- la Caisse Populaire de Tanda n'a qu'un rayon d'action et des capacités de financement limités
- KOKARI/CLUSA se limite aux crédits court terme et n'a pour ambition que de toucher une trentaine de nouvelles organisations dans la zone

- le PAIGLR a une stratégie de développement propre fondée sur les fonds de développement locaux, mais limités à la zone de ronaie
- le PADEL n'a pas l'ambition de créer un SFD

L'opérateur extérieur pressenti par la CFD, bailleurs de fonds du projet Gatawani Dolé, est le Crédit Rural du Niger, dont elle finance le développement dans d'autres régions du Niger.

322. Etat d'avancement du Crédit Rural du Niger (CRN)⁵⁴

Le programme de Crédit Rural du Niger a été initié en 1995, sur financement de la CFD, pour une première phase de quatre ans. L'objectif du programme est de promouvoir "une institution privée d'épargne et de crédit visant spécifiquement, au moins dans un premier temps, la clientèle des petits emprunteurs", exclus des systèmes bancaires classiques. Le système de crédit est fondé sur la caution solidaire mise en oeuvre dans des groupes de 5 à 9 personnes, et sur un réseau d'agents de crédit assurant les attributions et la collecte mensuelle des remboursements au niveau des villages. La création de banques villageoises autonomes et autogérées est la seconde étape envisagée dans la méthodologie d'intervention du CRN. Les ressources de crédit sont actuellement entièrement extérieures ; à terme, les banques villageoises devraient couvrir 50% de leurs besoins de financement à partir de l'épargne locale et des intérêts d'emprunt. Pour la première phase, dans une perspective expérimentale, le programme a limité son intervention à deux zones rurales : une zone Ouest autour de Niamey, une zone Est dans le Département de Zinder.

En février 1998, le CRN est implanté dans une centaine de villages, et travaille avec environ 6 000 clients. L'encours de crédit est de 150 Millions de CFA. Les produits proposés sont des crédits de court terme, de petits montants (20 - 50 000 FCFA), à remboursement mensuel et principalement ciblés sur les activités de diversification rurale. Le taux d'intérêt pratiqué est de 30%/an. Les taux de recouvrement ont été très satisfaisants (100%) jusqu'en juin 1997. Au second semestre 1997, au cours de la période de soudure difficile, ils se sont dégradés, ce qui a conduit le projet à se retirer de certains villages.

Après trois ans de développement, les responsables du CRN tirent les conclusions suivantes :

* LE CRN atteindra difficilement l'équilibre financier sur la base de son modèle de développement actuel

- le système repose encore essentiellement sur le travail des agents de crédit, et génère des charges salariales fortes, difficiles à assumer dans une perspective d'équilibre financier
- l'acquisition d'une autogestion villageoise à partir d'un système de caution solidaire initial est un processus plus long et plus difficile que prévu. Il n'y a pas à l'heure actuelle de banque villageoise qui fonctionne effectivement, alors qu'il était prévu d'en créer 4 à 5 en 1997. Plusieurs raisons y concourent :
 - + les communautés qui ont reçu une assistance du CRN pendant deux ans pour le fonctionnement du système de crédit, ne voient pas pourquoi il leur faudrait maintenant s'investir bénévolement dans la gestion de ce système
 - + la gestion collective n'est pas un processus spontané et facile à mettre en oeuvre dans les communautés villageoises ; l'exode, les migrations ne contribuent pas à la cohésion sociale, et l'individualisme semble se renforcer
 - + les impayés constituent dans certains villages un facteur de blocage important
 - + la résistance des agents de crédit qui ne voient pas quel intérêt ils auraient à promouvoir

⁵⁴ Les informations et analyses exposées en 222. et 223. sont issues de nos entretiens avec la Direction du CRN (février 1997, février 1998), ainsi qu'avec M.Y. Fournier de l'IRAM Paris (janvier 1998). Nous avons choisi d'en faire un exposé détaillé dans la mesure où cela constitue un élément important des choix qui doivent être opérés pour Gaya.

un dispositif qui, de fait, entraîne à terme leur exclusion.

- la viabilité à long terme des banques villageoises est aléatoire : la stabilité des fonctionnements collectifs n'est jamais acquise définitivement, l'expérience actuelle des groupes de caution solidaires dont la cohésion évoluent en fonction du contexte (bonne/mauvaise récolte, conjoncture des prix et des marchés, aléas sociaux...), le montre ⁵⁵.

- le taux de déperdition entre le nombre de villages prospectés et ceux où le crédit est finalement implanté est important et a conduit à la structuration d'un réseau de villages moins dense et plus étendu que prévu, ce qui renforce les coûts de transaction du système.

* Le processus d'institutionnalisation n'est pas encore clairement défini : outre l'incertitude qui pèse sur les banques villageoises, la question de la structure d'appui n'est pas résolue :

- Quelle forme peut prendre cette structure d'appui ?

- Dans l'hypothèse de la création d'une structure privée, quelle sera sa viabilité économique, sachant que le taux d'intérêt du crédit, déjà élevé, ne pourra pas être beaucoup relevé, et qu'il y a déjà au sein du personnel une revendication de revalorisation salariale ?

* A court terme, ces interrogations entraînent les conséquences suivantes :

- Les objectifs de développement quantitatifs initialement assignés aux agents ont été supprimés, parce qu'ils avaient trop d'effets pervers ; l'objectif est maintenant clairement qualitatif et centré sur la création des banques villageoises.

- Le CRN souhaite que sa phase expérimentale soit prolongée d'un an (1999)

- Cette prolongation devra permettre des "ajustements méthodologiques", fondés sur une introduction beaucoup plus rapide de la banque villageoise dans le processus d'accès au crédit et sur une mobilisation de l'épargne plus précoce.

323. Position du CRN par rapport à une extension sur Gaya

Consultés sur cette question, les responsables du CRN à Niamey avancent une réponse nuancée :

* Dans le contexte "d'angoisse méthodologique" dans lequel se trouve le projet actuellement, toute extension serait hasardeuse ; la priorité doit être donnée à la définition d'un "modèle de développement viable" ; d'ici la fin de la phase expérimentale, le CRN n'ira s'implanter à Gaya que s'il y a une demande explicite et pressante de la part de son bailleurs de fonds.

* A cette réserve près (qui est de taille, malgré tout...), il paraît évident que pour assurer son développement sur une base viable, le CRN devra s'implanter dans des zones plus riches que celles où il travaille actuellement. Gaya figure parmi ces zones-cible.

* Dans le cadre de cette nécessaire extension vers des zones plus favorisées, le SFD devra faire évoluer ses produits et les adapter à la demande locale ; ainsi :

⁵⁵ Des conclusions identiques ont été tirées par une étude effectuée en 1997 au sein du Crédit Rural de Guinée, sur les causes de démissions et de dysfonctionnement des groupes de caution solidaires (cf. Bibliographie : Pellissier, 1997).

- le crédit intrant pourrait être développé ; actuellement, il ne l'est pas parce que non rentable dans les zones d'agriculture pluviale où travaille le projet
- de même pour le crédit équipement
- les produits d'épargne pourraient être renforcés dans les zones ayant de meilleures capacités d'accumulation

Ces adaptations sont envisageables dans le cadre des banques villageoises qui peuvent organiser le long terme et prendre des garanties viables.

33. Avantages / Risques de promouvoir un nouvel opérateur dans la zone de Gaya

331. Les avantages

Promouvoir deux opérateurs d'épargne /crédit généralistes dans la zone de Gaya pourrait permettre :

* De développer des stratégies de complémentarité fondées sur un partage soit du territoire, soit par produits, soit par public cible. Une complémentarité par type de produits financiers pourrait par exemple conduire à consolider la spécialisation agricole de la Mutuelle du Dendi, en lui confiant le financement des intrants et des équipements agricoles, pendant que le CRN assurerait le financement des activités de diversification, plus proche de son mandat actuel.

* d'assurer le développement des deux institutions par une croissance progressive et maîtrisée favorisant leur pérennité, en évitant le risque d'emballement de croissance qui peut exister dans une institution unique trop fortement sollicitée

332. Les risques d'une telle stratégie

* Elle peut conduire à des situations de concurrence dans lesquelles les clients peuvent "jouer" entre les deux SFD, emprunter à l'un pour rembourser l'autre, etc. ; la mise en oeuvre d'une structure de concertation (cf. infra, 3.) peut néanmoins limiter ce type de risque.

* Elle sera difficile à mettre en oeuvre pour, au moins, deux raisons :

- la recherche d'une pérennisation, de l'équilibre financier, et de la maîtrise du risque par un SFD incite souvent à une diversification des produits financiers ; ce constat est particulièrement justifié dans le cas des institutions qui financent l'agriculture et voient dans la diversification l'opportunité de mieux répartir les risques, et d'équilibrer les crédits de long terme par des crédits de court terme ciblés sur des activités de diversification, plus sûres et plus rentables que l'agriculture ; une telle évolution compromettrait la stratégie de complémentarité entre les deux SFD

- la gestion des deux SFD repose sur des principes proches fondés sur l'implication forte et bénévole des bénéficiaires, à travers les GIE pour la Mutuelle du Dendi, à travers les futures banques villageoises pour le CRN ; dans un contexte comme celui de Gaya, marqué, on l'a vu, par un analphabétisme important et des compétences limitées des populations en matière de gestion, on peut craindre que les deux SFD d'une part, ne trouvent pas suffisamment de ressources humaines pour assurer pleinement cette gestion, d'autre part qu'une même élite lettrée assure par la force des choses la gestion locale des deux institutions, ce qui accroîtrait bien sûr les risques de malversation, cavalerie....

4. Notre position par rapport à ces deux options

Au regard de l'intensité de la demande et de la faiblesse de l'offre actuelle, la zone de Gaya peut accueillir deux opérateurs d'épargne /crédit. Cependant, compte tenu de l'état d'avancement actuel de la Mutuelle et de la volonté du CRN de préciser sa méthodologie avant toute extension nouvelle, il paraît judicieux de consolider l'installation de la Mutuelle dans un premier temps, et de différer l'installation du CRN d'un an ou deux.

5. Apporter un appui institutionnel aux SFD de l'arrondissement de Gaya

Un tel appui est un complément indispensable au développement d'une offre financière adaptée dans la région de Gaya. Il devrait se traduire :

51. Par un appui à la Commission Foncière

La généralisation des titres fonciers est une condition nécessaire à la mise en oeuvre de garanties matérielles efficaces. Par ailleurs, le contexte économique et social de Gaya semble favorable à la reconnaissance des titres fonciers.

L'appui à la Commission Foncière pourrait être :

- * matériel : ordinateurs, moyens de transport, secrétariat
- * organisationnel : pour la définition d'une stratégie et d'une méthode permettant de couvrir dans des délais raisonnables l'ensemble de l'arrondissement

52. Par la mise en place d'un cadre de concertation entre les SFD

La création d'une structure de concertation des SFD, et peut être plus largement des projets de développement présents dans la région de Gaya permettrait d'augmenter leur efficacité respective et de limiter les risques afférents à la concurrence.

Les objectifs d'une telle structure pourraient être de :

- * Favoriser l'interconnaissance entre les systèmes financiers intervenant dans la zone
- * Favoriser le développement d'une concurrence loyale, ou mieux, de stratégies de complémentarité et de coopération entre SFD
- * Mettre en place des outils communs pour limiter les risques et favoriser la pérennisation des SFD : tableaux de bord, centrale des risques, observatoire économique régional, recherche appliquée
- * Promouvoir des outils communs en matière de formation du personnel des SFD, de leurs bénéficiaires, de leurs élus.
- * Renforcer les liens entre les structures financières, les opérateurs de développement et les services techniques

Pour être efficace, une telle structure devrait travailler aussi en concertation avec les autorités coutumières qui gardent un rôle déterminant à Gaya. Au regard du fonctionnement actuel des institutions observées dans la zone, il faut souligner également la nécessité d'une représentation significative des femmes dans une telle structure.

Le contexte actuel de Gaya est favorable à la mise en place d'un cadre de concertation :

- * les opérateurs de développement et les SFD présents dans la zone semblent être conscients de l'intérêt d'une telle structure
- * plusieurs opérations (SFD compris) ont des bailleurs de fonds communs (ex, la Coopération suisse) ou proches
- * les activités actuelles des SFD sont embryonnaires et de ce fait :
 - leur maîtrise n'est pas encore un enjeu important dans la vie politique et économique de la zone
 - le terrain n'est pour l'instant pas miné par de vrais conflits de concurrence.

BIBLIOGRAPHIE

BDPA, 1997. Etude de faisabilité de la 2ème phase du projet Gatawani Dolé, nov. 1997.

BDPA- CFD, 1997. Etude préparatoire de la 2ème phase du projet Gatawani Dolé.

CFD, 1990. Rapport d'évaluation de la cuvette Gatawani Dolé.

CFD, 1997. Aide- mémoire mission de pré-évaluation du projet Gaya. C. Kessler, A. Labalery, Ch. Chauveau.

BCEOM- IRAM, 1987. Etude des cuvettes à Gaya - 2ème phase - Aménagement et mise en valeur des terroirs.

CIRAD, 1995. Les effets de la dévaluation du franc CFA sur les systèmes de production de l'oignon au Niger. O. David, Montpellier.

CIRAD, 1997. Evaluation de la contribution du CIRAD aux opérations de crédit décentralisé de Goudoumaria et de Gaya au Niger, B.Wampfler, Montpellier, mars 1997.

CIRAD, 1995. Les premiers effets de la dévaluation sur les filières riz irrigué au Sahel. Le cas du Niger. H.Benz, Salmou Hassane, Montpellier.

DIOP M., 1994- 1995. Rapports de mission d'appui au système de petit crédit rural de Gaya. (quatre rapports de mission). CIRAD.

IRAM, 1996. Mission d'évaluation externe du projet Gatawani Dole.

PELISSIER I., 1997. Crédit Rural de Guinée : Dynamiques de renouvellement du sociétariat, Etude CNEARC- IRAM, 102 p.

ANNEXES

- 1 - Termes de référence de l'étude
- 2 - Calendrier de la mission et liste des personnes rencontrées
- 3 - Population de l'arrondissement de Gaya
- 4 - Carte de la zone du projet Gatawani Dolé (première phase) et liste des villages ayant fait l'objet de l'enquête
- 5 - Zone d'intervention du projet PAIGLR
- 6 - Organisation et financement du programme d'appui à la petite irrigation / ANPIP
- 7 - Statuts - règlement intérieur et politique de crédit de la Mutuelle d'épargne et de crédit du Dendi

ANNEXE 1 : Termes de référence de l'étude

(Octobre 1997)

1. Le contexte : la zone de Gaya et le projet d'aménagement de la cuvette de Gatawani Dole

La zone de Gaya, située au Sud du Niger, à la frontière du Bénin et du Nigéria, présente un potentiel agro-écologique contrasté (cuvette irriguée, bas-fonds, plateaux latéritiques, zones de terrasse et piémonts), mais globalement favorable au développement des activités d'agriculture, d'élevage et de pêche. La densité démographique y est importante (80 à 100 habitants/km²) au regard de la moyenne nigérienne. Les activités économiques y sont diversifiées (secteur primaire, commerce, artisanat...) et bénéficient de la proximité des frontières du Bénin et du Nigéria. Malgré une certaine densité d'activités économiques, des contraintes communes à la majorité des zones rurales du Niger freinent le développement de cette zone : faible taux de scolarisation, taux d'alphabétisation d'environ 20% seulement, degré d'organisation de la population très limité, échec de nombreuses expériences coopératives, absence de structures de financement du monde rural...

En 1993, un projet de mise en valeur de la cuvette de Gaya a été initié, avec pour objectifs :

- l'amélioration de l'exploitation du milieu naturel, par l'augmentation de la production vivrière et la gestion durable des ressources naturelles
- l'amélioration des revenus des populations, par l'intensification des productions agricoles et la diversification des activités économiques
- la prise en charge du développement par les populations elles-mêmes.

Les actions engagées dans le cadre de ce projet, sur la base d'une approche intégrée et participative, ont d'abord mis l'accent sur les aménagements hydro-agricoles et l'intégration des activités d'agriculture, d'élevage et de la pêche. Face à l'absence de structures bancaires dans la zone et aux besoins importants de financement des activités rurales non couverts, le projet a souhaité la mise en oeuvre d'un volet de crédit rural, autonome, et susceptible de se pérenniser au-delà de la fin du projet d'aménagement.

Le système financier créé en 1994 était fondé sur le principe de la caution solidaire. Deux types de crédits ont été mis en place :

- petit crédit pour les activités de commerce (condiments, céréales...), de transformation (extraction d'huile d'arachide, poisson fumé...), et d'artisanat (nattes...), assez fortement développées dans la zone
- crédit de campagne pour financer les intrants et travaux de culture en production rizicole irriguée, et ultérieurement en maraîchage.

Le financement de l'action de crédit était co-assuré par la CFD et la Mission Française de Coopération. La mise en oeuvre de l'opération de crédit a été confiée, sur appel d'offre, à une ONG nigérienne, APOR (Actions pour la Promotion des Organisations Rurales).

Au bout de 2 ans de fonctionnement (1994/95), 584 petits crédits avaient été attribués pour un montant global de 10 141 000 C.F.A. En décembre 1995, le taux de remboursement du petit crédit était de 100%, le degré d'assimilation des règles de crédit était satisfaisant au sein des groupes de caution solidaire, et les demandes pour des crédits de ce type étaient en forte augmentation. En 1995, un crédit de campagne pour la riziculture a été expérimenté avec moins de succès : 226 crédits individuels ont été octroyés, au sein de 42 groupes de riziculteurs "solidaires" pour ce crédit, pour un montant de 6 560 780 C.F.A.. Le remboursement du crédit de campagne 1995, qui devait intervenir après la récolte, en début 1996, s'est avéré très insatisfaisant (48 % en mai 1996). Un second octroi de crédit de campagne a été réalisé pour la saison sèche, au début de l'année 1996, d'un montant de 2 243 955 C.F.A., pour les clients ayant remboursé leur premier emprunt.

En 1996, le système financier de Gaya a été mis en difficulté par des détournements importants opérés par les agents de crédit, ce qui a conduit à sa fermeture en juillet 1996. En février 1997, la situation du volet crédit était en cours d'apurement, par recouvrement des créances auprès des clients et

remboursement de l'épargne bloquée.

Trois ans après la mise en place d'un système financier décentralisé (SFD), la zone de Gaya est donc revenue à la situation initiale où une grande majorité de la population n'a aucun accès à une source de financement formel ou semi-formel. Malgré ses potentialités économiques, cette zone ne compte plus aucun opérateur de SFD, hormis la composante crédit du projet PAIGLR. Par ailleurs, on connaît mal les réseaux de financement informels auxquels les acteurs économiques pourraient avoir accès soit dans la zone de Gaya, soit dans les zones frontalières du Nigéria et du Bénin proches.

Au regard de la densité des activités économiques, et du potentiel agricole de la zone, on peut se demander dans quelle mesure l'absence d'accès à des sources de financements formels ou semi-formels est une contrainte pour le développement de la zone.

Les divers rapports préparatoires et d'évaluation de l'action de développement engagée à Gaya avancent l'hypothèse que les besoins de financement des activités économiques de la zone sont importants, et portent sur des activités de transformation agro-alimentaire et de commerce, mais aussi sur le financement du développement agricole.

Le projet de développement de Gaya entre dans une nouvelle phase, qui sera recentrée sur l'aménagement hydro-agricole et la mise en valeur des zones irriguées. Le développement d'une activité de crédit est envisagé, en dehors du projet de développement lui-même, sous une forme qui reste à définir. Pour analyser d'une manière plus approfondie la justification d'une telle activité et les formes qu'elle pourrait prendre, une étude préalable du milieu socio-économique a semblé nécessaire, à la Caisse Française de Développement. Le point 2 présente les termes de référence de cette étude.

2 - Termes de références de l'étude

L'étude a pour objectif d'analyser :

- la situation socio-économique de la zone de Gaya
- la demande de financement existant dans la zone
- l'offre de financement existant dans la zone
- l'adéquation entre offre et demande de financement, permettant d'identifier les besoins non couverts.

Pour répondre à ces questions, l'étude sera menée à partir de trois entrées complémentaires :

21 - Les acteurs économiques de la zone : ménages, micro-entreprises, organisations économiques : Analyse de leurs activités, revenus, besoins de financement (crédit et épargne), des risques et des contraintes afférents :

Les activités économiques des populations de Gaya sont fortement diversifiées et requièrent des financements de nature variée (financement des campagnes agricoles, fonds de roulement d'activités non agricoles, mais aussi investissement de moyen terme...) qu'il convient de mieux identifier afin de proposer des produits financiers adaptés aux besoins, contraintes, et risques économiques locaux

L'étude s'attachera à identifier, à partir d'une typologie des acteurs économiques de la zone :

- les principales activités économiques pratiquées dans la zone : nature, revenus, degré de rentabilité économique, rythme de l'activité, nature et montant des investissements nécessaires, mode d'organisation de la filière dans laquelle l'activité s'insère
- comment les acteurs économiques financent-ils actuellement leurs activités ? Quelle est la part de l'autofinancement, du recours au secteur informel ?
- les risques et contraintes qui limitent le développement de ces activités par type d'acteur économique

- quelles sont les activités présentant un potentiel de développement important et pour lesquelles la contrainte de financement est limitative ?

Bien que ce ne soit pas l'objectif de l'étude, on devra, à ce stade de l'analyse, prendre en compte l'impact socio-économique des différents types de crédits octroyés pendant la première phase.

22 - l'offre financière existant actuellement dans la zone

Il s'agit ici de mieux comprendre quelle est l'offre financière actuelle, et comment elle est organisée :

- quels sont les opérateurs financiers formels (banques agricole et commerciales) et semi-formels présents dans la zone, quels sont les produits financiers qu'ils offrent, comment les ménages ont-ils accès et utilisent-ils les produits offerts ;
- y a-t-il un recours important au système informel ? Par qui ? Comment est-il organisé ? Que permet-il de financer ?
- Quelle est l'incidence de la proximité avec le Nigéria et le Bénin dans ces modes de financement ?

La confrontation des résultats des points 21 et 22 devrait permettre d'apprécier l'adéquation entre offre et demande de financement, et d'identifier les besoins non couverts.

23 - le contexte social et organisationnel de la zone

L'implication des clients apparaît comme une des conditions déterminantes de la durabilité d'un système financier. Pour proposer une forme d'implication de la clientèle adaptée aux conditions locales, une meilleure connaissance de son organisation sociale est nécessaire. Une attention particulière sera portée ici sur :

- l'organisation sociale traditionnelle : comment fonctionne-t-elle ? Quelle est son influence actuelle ? A-t-elle impliquée dans des actions de développement ? Quelle est la place des femmes (considérées comme micro-entrepreneurs existants ou potentiels) dans cette organisation sociale ?
- les organisations économiques¹ ou de développement existant dans la zone : Quand et comment ont-elles été créées ? Avec quels objectifs ? Mode de fonctionnement ? Degré de participation des différentes catégories de populations ? Existence de leaders ? Ont-elles géré des actions de financement ? Avec quels résultats ?

3 Méthodologie de l'étude

L'étude sera conduite avec quatre types d'outils :

31 - Analyse préalable au travail de terrain : bibliographie disponible et contacts avec personnes ressources, à Paris, au Niger (CFD, Coopération, IRAM, Projet Gaya, DEP MAGEL...) : l'objectif est ici de réunir les informations existant déjà sur la zone, et, dans la mesure du possible d'aboutir à une première typologie des acteurs économiques.

32 - Enquêtes auprès de personnes ressources à Gaya (responsables d'organisations, responsables locaux, développeurs, commerçants...) : ces enquêtes ont pour objectifs :
 - d'accumuler de l'information qualitative sur les différentes questions posées
 - de permettre d'établir ou de préciser les bases de la typologie des acteurs économiques.

¹ Dans le point 21, les organisations économiques sont appréhendées à travers leurs activités économiques (nature, résultats, contraintes). Dans le point 23, ces mêmes organisations sont analysées du point de vue de leur fonctionnement et dimension sociale. Les deux approches ne sont donc pas redondantes, mais complémentaires.

- de répondre aux questions posées en point 23 sur le contexte social et organisationnel de la zone

33 - Enquêtes auprès d'un échantillon d'acteurs économiques

Cet échantillon sera établi sur la base des données accumulées aux étapes 31 et 32. Au regard du temps et des moyens humains disponibles, la taille de cet échantillon sera d'environ 50 individus (ménages, entrepreneurs individuels, organisations économiques), choisis en fonction de leur représentativité dans la typologie préétablie. Le questionnaire d'enquête reprendra les points développés en 21.

34 - Enquêtes auprès des principaux systèmes financiers existants dans la zone

L'objectif est ici de répondre au point 22.

4 - Réalisation de l'étude, restitution et utilisation des résultats

L'étude sera réalisée par un chercheur du CIRAD-SAR/ DSFR (B. Wampfler).

Elle nécessitera trois semaines de travail de terrain, avec l'appui d'un interprète compétent et d'un enquêteur auxiliaire, et un mois de traitement des données et rédaction du rapport d'étude. Le travail de terrain aura lieu en janvier 1998 et le rapport d'étude sera achevé à la fin du mois de février 1998.

Le projet d'aménagement de Gatawani Dolé et la CFD pourront librement utiliser ces résultats pour l'élaboration d'un projet de crédit pour Gaya. Le CIRAD pourra de son côté librement utiliser les résultats dans le cadre de son projet de recherche (ATP) portant les conditions du financement du développement agricole, conduit par B. Wampfler.

Annexe 2 : CALENDRIER DE LA MISSION ET PERSONNES RENCONTREES

- 21/01: Voyage Montpellier - Niamey
- 22/01: Réunion CFD Niamey (M.M. Labalery, Cheauveau, Kessler) pour finalisation des termes de référence - Bibliographie à la CFD
- 23/01: Voyage Niamey Gaya - Entretien avec M. Taher Ousmane, Directeur projet Gatawani Dolé (PGD)
Entretien avec M.Maman Le Hadj Souley, enquêteur, et Mme Fati Ali, interprète, sur le contenu de la mission
- 24/01: Enquêtes dans le village de Tounouga
- 25/01: Préparation des questionnaires d'enquête - Village - Exploitants agricoles - Femmes -
Entretien avec M. Ibrahim Beidou, membre fondateur de la Mutuelle du Dendi
Bibliographie des documents du PGD
- 26/01: Enquêtes dans le village de Gatawani Beri
- 27/01: Enquêtes dans le village de Shakawa
- 28/01: Rencontre avec plusieurs GIE constitutifs de la Mutuelle du Dendi (Gaya, Tanda, Gandaché)
Entretien avec le gérant de la Caisse Populaire de Tanda
- 29/01: Fête du Ramadhan rendant toute enquête impossible, faute d'interlocuteurs
Préparation des questionnaires Organisations économiques - Projets ; bibliographie
Préparation restitution intermédiaire CFD du 30/01
- 30/01: Réunion CFD Niamey, à la demande de M.Kessler, pour une restitution intermédiaire
En parallèle par les enquêteurs, enquêtes dans le village de Dolé
- 31/01: Enquêtes dans le village de Tanda
Entretien avec le bureau de la coopérative des femmes extractrices d'huile de Tanda
- 01/02: Rencontre de la Coopérative des femmes extratrices d'huile de Gaya
Enquêtes dans le village de Gatawani Kaina
- 02/02: Enquêtes dans le village de Sakondji
- 03/02: Entretiens successifs avec les bureaux et membres de quatre coopératives rizicoles de Gaya :
Tara, Gaya -Amont, Sakondji, Kessa ; Entretiens avec les Directeurs des périmètres irrigués de
Tara, Gaya amont et Sakondji Kessa
- 04/02: Entretien avec le responsable du SFD CLUSA - Département Dosso
Enquêtes dans le village de Sabon Birmi
- 05/02: Entretien avec M. K. Djibo Mobido, hussier de justice chargé du recouvrement des crédits APOR
Enquêtes dans le village de Rountowa
- 06/02: Rencontre des responsables du projet PADL
Rencontre de M. Bawa Ghao Ousmane, conseiller du projet PAIGLR
Entretiens avec le bureau et des membres de la Coopérative fruitière de Gaya
Enquêtes auprès d'exploitants fruitiers de Gaya
- 07/02: Rencontre du bureau et de membres de la Coopérative des producteurs d'oignons de Gaya
Enquêtes exploitation, auprès de producteurs d'oignon de Gaya
- 08/02: Enquêtes dans les villages de Kofo et Bouzou Tounga
Préparation restitution du 10/02
Enquête auprès d'un commerçant d'engrais de Gaya
- 09/02: Entretien avec M.Zakou Gibo, secrétaire permanent du Code Rural à Gaya
Entretien et restitution de mission avec M.Taher Ousmane, Directeur PGD- Retour à Niamey
- 10/02: Entretien avec M.Amadou Allahoury Diallo, Directeur général de l'ANPIP et M.Harouna Mossi,
Directeur de la Communication
Entretien avec M. Boubacar Ibrahim, Directeur de la Mutuelle du Dendi
Entretien avec M.Ph.Bérieys, de la Cellule de suivi des actions d'épargne Crédit du Ministère du
Développement rural - Entretien téléphonique avec M.O.Faugère - MAC
Restitution de la mission à la CFD Niamey (M. Labalery et Cheauveau)
- 11/02: Entretien avec M. M.Yacouba, juriste du Comité National du Code Rural et J.P.Magnant,
Conseiller technique
Entretien avec M. Almoustapha Soumaila, Président de ABC Ecologie
Entretien avec M.M. Le Directeur et Directeur adjoint du Crédit Rural du Niger
- 12/02: Voyage Niamey - Montpellier

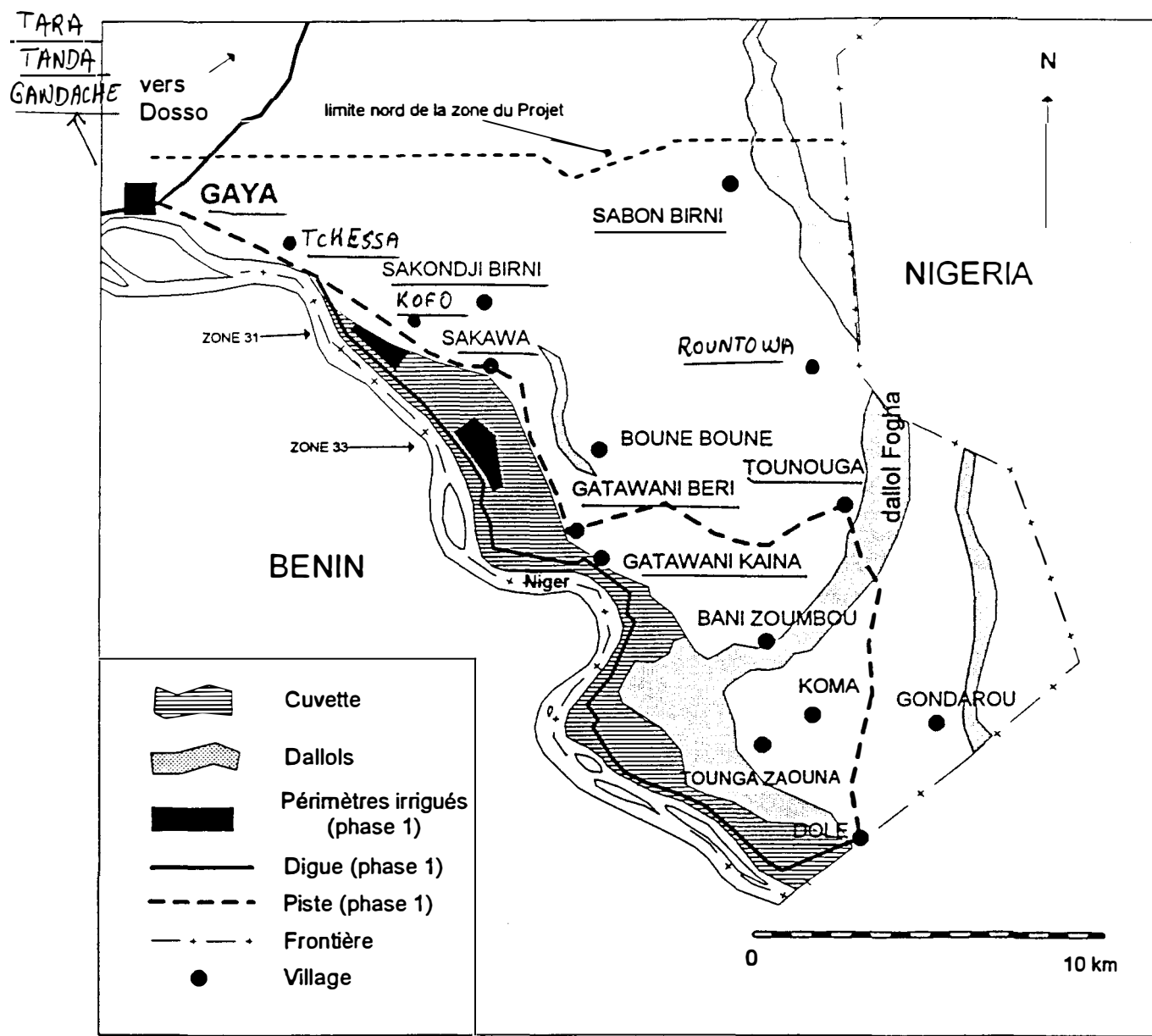
ANNEXE 3 : Population de l'arrondissement de Gaya

Localités		Villages	Population résidente			
Nom	Type *		Total	Hommes	Femmes	Menages
GAYA	CN	38	50 835	25 461	25 374	6 716
BANA	CN	12	15 812	7 850	7 962	2 114
DIOUNDIOU	CN	57	26 013	13 193	12 820	3 338
KARAKARA	CN	38	21 836	10 895	10 941	2 776
YELOU	CN	49	30 354	15 111	15 243	3 915
ZABORT	CN	12	4 749	2 346	2 403	548
GAYA	CA	8	14 869	7 387	7 482	2 319
TOTAL			164 468	82 243	82 225	21 726

Source : RGA du Niger 1988

CN = Canton
CA = Chef lieu d'arrondissement

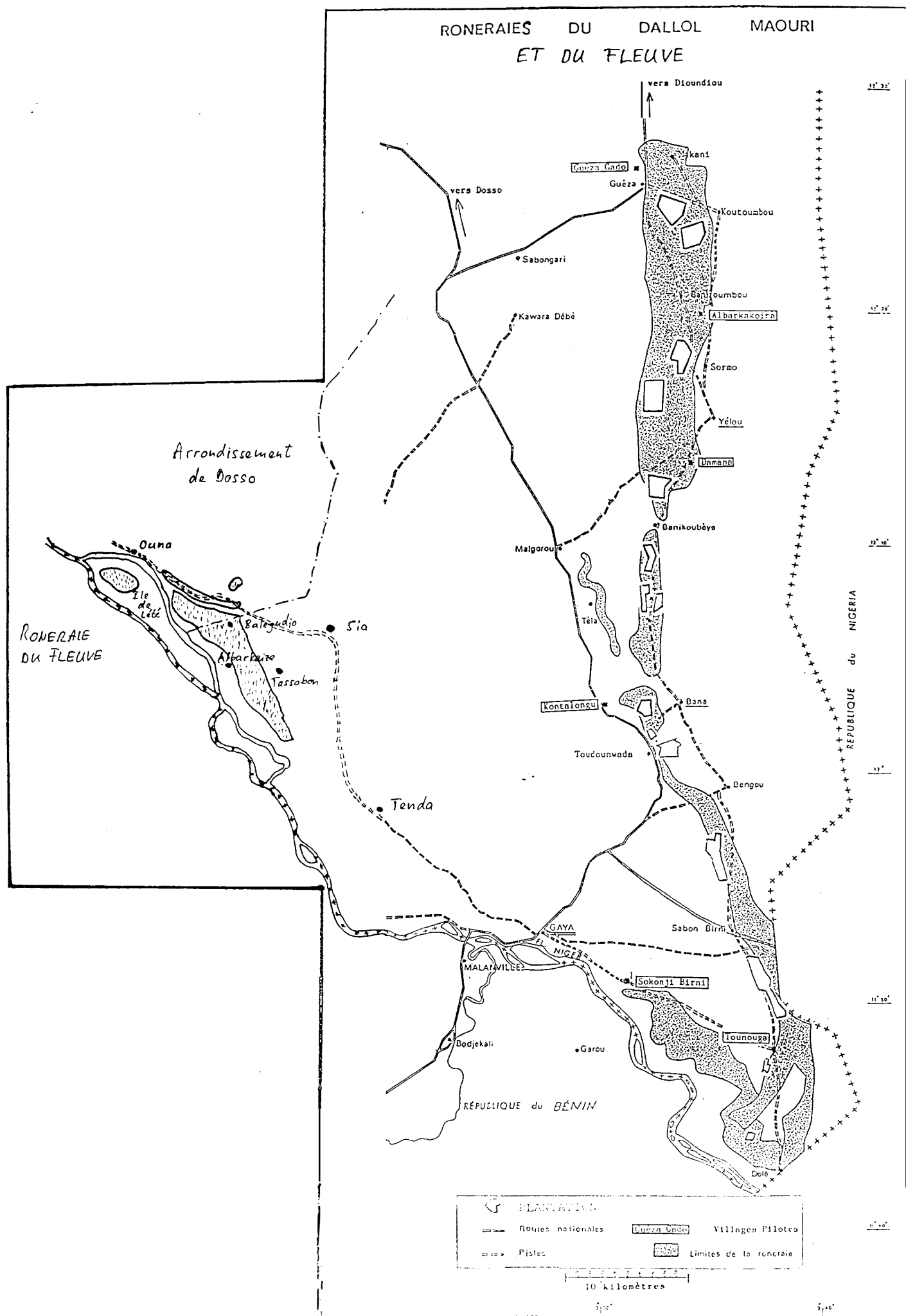
ANNEXE 4 - Carte de la zone du projet Gatawani Dolé (première phase) et liste des villages ayant fait l'objet de l'enquête



Liste des villages de l'enquête

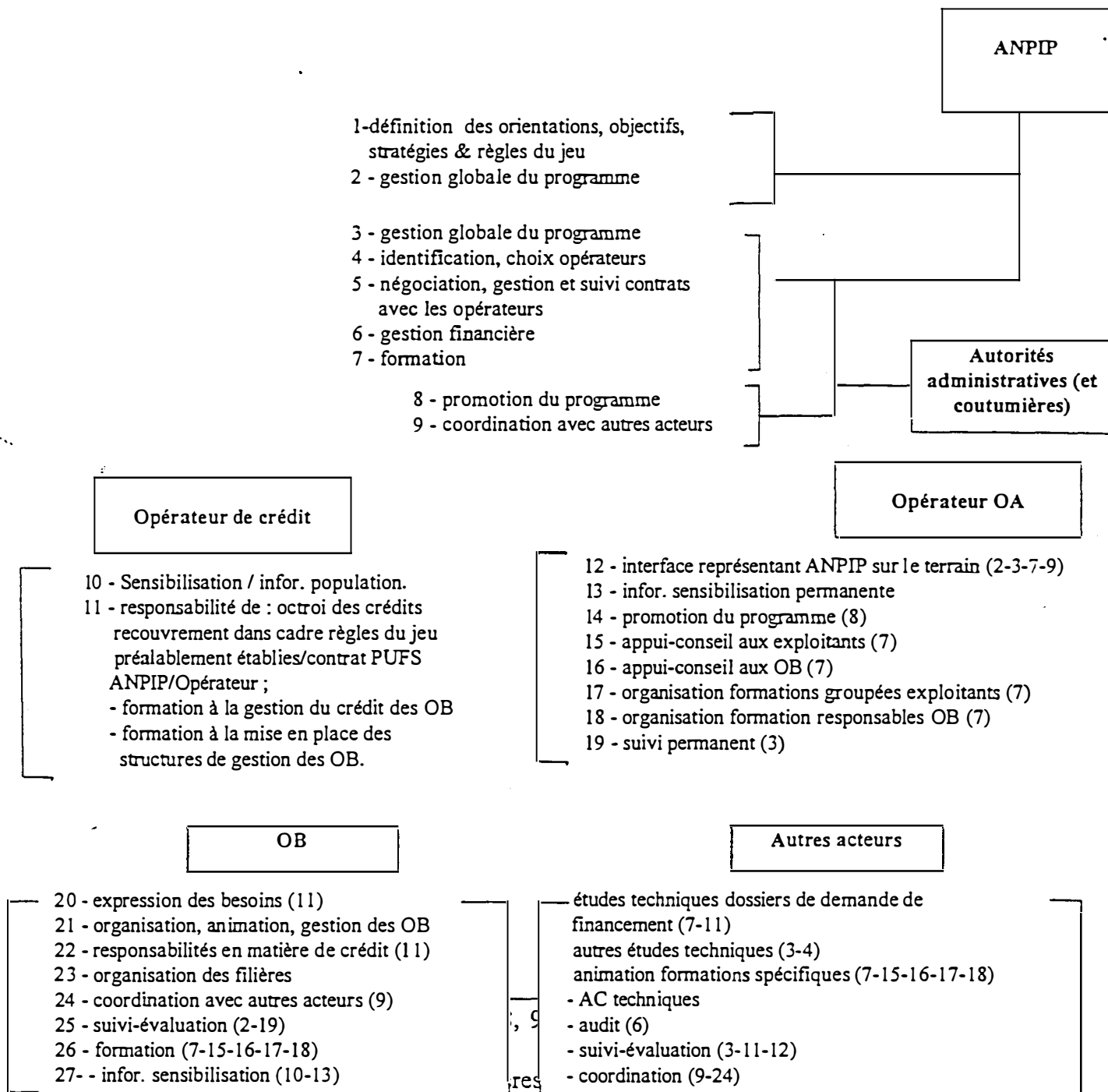
- Gandache
- Gatawani Kaina
- Gatawani - Béri
- Gaya
- Kofo
- Rountowa
- Sabon Birni
- Sakondji
- Tanda
- Tara
- Tchessa
- Tounouga

ANNEXE 5 : Zone d'intervention du projet PAIGLR



ANNEXE 6 : Organisation et financement du programme d'appui à la petite irrigation de l'ANPIP

Diagramme des missions et responsabilités des différents intervenants du programme



9.

- L'opérateur de crédit devra être pleinement responsabilisé sur ce volet sur la base de règles du jeu et d'objectifs préalablement convenus avec le PUFs/ANPIP. A sa demande, l'ANPIP pourra recourir aux autres acteurs (bureaux d'études) pour des études techniques précises requises par certaines requêtes de financement. Ainsi les requêtes devront être directement adressées à l'opérateur de crédit.
- Par contre, l'ouverture devra être laissée aux requérants exploitants ou OB de s'adresser à l'opérateur AOFI interface de ANPIP pour des appuis dans la formulation des requêtes. Chaque fois que nécessaire, l'opérateur AOFI saisira la direction de l'ANPIP de ces requêtes aux fins de mobilisation auprès du groupe acteurs, de l'expertise exclusivement technique nécessaire.
- Les chiffres entre parenthèses indiquent la correspondance entre missions / activités des différents intervenants.

Tableau n°2 : Synthèse des coûts de l'ensemble du programme par année

Année	1	2	3	Total
1. Volume de crédit accordés	40.000.000	80.000.000	120.000.000	240.000.000
2. Prestations Opérateur crédit	10.500.000	4.000.000	3.000.000	17.500.000
Sous-total volet crédit	50.500.000	84.000.000	13.000.000	257.500.000
3. Prestations Opérateur OA	3.400.000	2.800.000	2.800.000	9.000.000
4. Coûts des formations	4.000.000	4.000.000	3.000.000	11.000.000
Sous-total formation	7.400.000	6.800.000	5.800.000	20.000.000
5. Frais de suivi, audits et gestion	5.160.000	3.420.000	4.680.000	13.260.000
6. Coûts total	63.060.000	94.220.000	133.480.000	290.760.000
7. Coûts financés sur ressources du programme	57.900.000	90.800.000	128.800.000	277.500.000
8. Coûts financés par l'ANPIP	5.160.000	3.420.000	4.680.000	13.260.000
9. Apport personnel bénéficiaires	4.000.000	8.000.000	12.000.000	24.000.000
10. Produits financiers	2.556.672	5.965.568	8.970.240	17.492.7

* C'est la réallocation des crédits recouvrés qui porte les financements à ce niveau 277.500.000 F.CFA, la mise initiale du programme étant de 150 millions de F.CFA, facteur multiplicateur de 1,85 dénotant la capacité contributive significative du program. financement des activités économiques dans la zone.

Source : Rapport d'évaluation du programme d'appui à la petite irrigation privée dans la région de Gaya (PUFS - BOAD, Septembre 1997)

**ANNEXE 7 : Statuts - Règlement intérieur - Politique de crédit de la Mutuelle
d'épargne et de crédit du Dendi**
(Photocopie des originaux faite à Gaya)

**MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT DU DENDI
(M. E. C. D)**

- - - - -

S T A T U T S

17 Octobre 1997

STATUTS DE LA MECD

CHAPITRE 1

CONSTITUTION, DENOMINATION, ZONE D'INTERVENTION, SIEGE SOCIAL,
LIEN COMMUN, OBJET, REGLES D'ACTION, DUREE

Article 1 : Constitution

Il est constitué, entre les membres fondateurs dont les noms figurent au procès-verbal de l'assemblée générale constitutive et ceux qui adhéreront par la suite, une société à capital variable sans but lucratif régie par l'Ordonnance n°96-024 du 30 Mai 1996 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, par le décret d'application n°96-416/PRN/MEF/P du 09 Novembre 1996 de la dite ordonnance et les présents statuts.

Article 2: Dénomination sociale

La société prend le nom de MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT DU DENDI.

Article 3: Zone d'intervention

La zone géographique d'intervention de la MECD couvre l'ensemble de l'arrondissement de Gaya.

Article 4 : Siège social

Le siège social de la MECD est établi à GAYA. Il peut être transféré en tout autre lieu de la zone géographique d'intervention par décision du conseil d'administration qui doit être entérinée par la prochaine assemblée générale.

Article 5: Lien commun

Le lien commun regroupant les membres de la MECD s'entend de l'identité d'objectif visant à promouvoir le secteur agro-pastoral par le développement notamment de l'irrigation privée et autres activités connexes dans l'arrondissement.

Article 6 : Nombre minimum de membres

La MECD doit, en tout temps, compter un minimum de 50 membres. Ce nombre ne peut être réduit sans entraîner la dissolution de la MECD.

17/10/97

Article 7: Objet et opérations

La MECD a notamment pour objet :

- 1) de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir du crédit ;
- 2) de favoriser la solidarité et la coopération entre les membres;
- 3) de promouvoir l'éducation économique, sociale et coopérative de ses membres.

Article 8 : Règles d'action

La MECD est régie par les principes de la mutualité. Elle doit respecter les règles d'action mutualistes, notamment les suivantes :

- 1) l'adhésion des membres est libre et volontaire;
- 2) le nombre de membres n'est pas limité;
- 3) le fonctionnement est démocratique;
- 4) le vote par procuration n'est autorisé que dans des cas exceptionnels et dans les limites prévues par le règlement intérieur, également dénommé règlement ;
- 5) la rémunération des parts sociales est limitée ;
- 6) la constitution d'une réserve générale est obligatoire. Les sommes ainsi mises en réserve ne peuvent être partagées entre les membres;
- 7) les actions visant l'éducation économique et sociale des membres sont privilégiées.

Article 9 : Durée

La durée de la MECD est fixée à 99 années à compter de la date de son enregistrement sauf prorogation ou dissolution anticipée.

Le décès, la démission, l'exclusion, la faillite, l'interdiction ou la dissolution d'un membre ne peuvent être cause de dissolution de la MECD.

CHAPITRE II

MEMBRES

Article 10: Adhésion

Peut être membre de la MECD toute personne physique ou morale qui :

- 1) partage le lien commun tel que défini à l'article 5;
- 2) jouit de ses droits civils;
- 3) souscrit et libère au moins une part sociale ;
- 4) s'engage à respecter les statuts et les règlements de la MECD;
- 5) s'acquitte du droit d'adhésion fixé, le cas échéant, par l'assemblée générale.

La qualité de membre est constatée par l'inscription au registre des membres tenu au siège social de la MECD sur instruction du conseil d'administration.

Article 11: Perte de la qualité de membre

La qualité de membre se perd par :

- 1) la démission donnée dans les conditions prévues par le règlement;
- 2) l'exclusion, prononcée par le conseil d'administration selon les cas prévus à l'article 13;
- 3) le décès ou la dissolution

Article 12 : Apurement du solde

La perte de la qualité de membre dans les cas prévus à l'article 11 donne lieu à l'apurement du solde de ses créances et dettes à l'égard de MECD.

Article 13 : Motifs de suspension et d'exclusion

Le conseil d'administration peut suspendre ou exclure un membre. La décision doit être motivée. Elle peut intervenir dans les cas suivants :

- 1) s'il ne respecte pas les statuts et règlement de la MECD ;
- 2) s'il n'honore pas ses engagements envers la MECD ;
- 3) s'il est déclaré en faillite;
- 4) s'il ne partage plus le lien commun prévu à l'article 5;
- 5) s'il pose des actes ou adopte des comportements dont la gravité est de nature à porter atteinte à la réputation de la MECD.

Article 14 : Modalités de la suspension et de l'exclusion

Le procès-verbal de la séance du conseil d'administration au cours de laquelle un membre est suspendu ou exclu doit mentionner les faits qui ont motivé cette décision.

La MECD transmet, par écrit, au membre, dans les 15 jours de la décision, un avis motivé de sa suspension ou de son exclusion.

Article 15 : Prise d'effet de la suspension et de l'exclusion

La suspension ou l'exclusion d'un membre prend effet à compter de la date de la décision du conseil d'administration. La suspension d'un membre ne peut lui faire perdre sa qualité de membre.

Article 16 : Effets de la suspension et de l'exclusion ou de la démission.

Sous réserve des recours prévus à l'article 75, le membre suspendu, exclu ou dont la démission a pris effet, perd le droit d'être convoqué aux assemblées de la MECD, d'y assister et d'y voter, ainsi que celui d'exercer toute fonction au sein de la MECD.

La suspension d'un membre ne peut lui faire perdre ces droits que pour une durée maximale de six mois.

Article 17 : Responsabilité des membres

Chaque membre est responsable des obligations de la MECD jusqu'à concurrence d'une part sociale ou pour les GIE, des 10 parts souscrites.

Le membre qui démissionne ou est exclu demeure responsable pendant 1 an envers les membres et envers les tiers, des engagements existants au jour où sa démission ou son exclusion devient effective.

CHAPITRE III

CAPITAL SOCIAL

Article 21: Composition et caractéristiques

Le capital social de la MECD est constitué de parts sociales intégralement libérées dont la valeur nominale est de 2.500 F.CFA chacune.

Les parts sociales sont nominatives, individuelles, ou de groupements, non négociables et non saisissables par les tiers. Elles ne sont remboursables aux membres démissionnaires ou exclus, ou aux ayant-droits des membres décédés, qu'après apurement du solde des créances et dettes à l'égard de la MECD et dans le délai et selon l'ordre de priorité prescrit par le règlement. Les parts sociales ne sont cessibles qu'après approbation du conseil d'administration. Elles peuvent être rémunérées dans les limites fixées par l'assemblée générale.

Article 22 : Variation du capital social

Le capital social peut augmenter avec l'adhésion de nouveaux membres, l'émission de nouvelles parts sociales ou l'augmentation de la valeur nominale de la part sociale. Il peut être diminué par suite de démission, de décès ou d'exclusion de membres.

CHAPITRE IV

ASSEMBLEE GENERALE

Article 23 : Composition.

L'assemblée générale est l'instance suprême de la MECD. Elle est constituée de l'ensemble des membres, convoqués et réunis à cette fin.

Article 24 : Compétence

Sans que la présente énumération soit limitative, l'assemblée générale a compétence pour :

- 1) s'assurer de la saine administration et du bon fonctionnement de la MECD ;
- 2) modifier les statuts et le règlement;

- 3) élire les membres des organes de la MECD ;
- 4) créer des réserves facultatives ou tous fonds spécifiques, notamment un fonds de garantie; ,
- 5) approuver les comptes et statuer sur l'affectation des résultats
- 6) adopter le projet de budget;
- 7) fixer, s'il y a lieu, le taux de rémunération des parts sociales;
- 8) définir la politique de crédit de la MECD.
- 9) créer toute structure qu'elle juge utile;
- 10) traiter de toutes autres questions relatives à l'administration et au fonctionnement de la MECD.

Article 25 : Délégation de pouvoirs

A l'exclusion des dispositions relatives aux modifications des statuts, à l'élection des membres des organes, à l'approbation des comptes et à l'affectation des résultats, l'assemblée générale peut déléguer certains de ses pouvoirs à tout autre organe de la MECD.

Article 26 : Convocation

L'assemblée générale est convoquée par le conseil d'administration qui en établit l'ordre du jour.

Sauf disposition contraire des règlements de la MECD, l'avis de convocation doit être adressé à tous les membres par courrier ou tout autre moyen d'information jugé approprié au moins 15 jours avant la date fixée pour la tenue de l'assemblée, à leur dernière adresse inscrite dans les registres de la MECD.

L'avis doit indiquer le lieu, la date et l'heure de l'assemblée ainsi que les questions inscrites à l'ordre du jour. Le cas échéant, il est accompagné d'une copie ou d'un résumé du projet de règlement à l'ordre du jour.

Article 27 : Quorum

L'assemblée générale ne peut délibérer valablement que lorsque plus du 1/3 de ses membres sont présents ou représentés.

Lorsque le quorum n'est pas atteint, l'assemblée est ajournée. Une deuxième réunion peut être convoquée. A cette réunion, les membres présents constituent le quorum et seules les questions inscrites à l'ordre du jour de la première réunion peuvent y être débattues.

Article 28 : Représentation

Un membre de la MECD ne peut se faire représenter à une assemblée générale que dans les limites prévues par le règlement de la MECD.

Article 29 : Vote

Un membre n'a droit qu'à une seule voix, quel que soit le nombre de parts qu'il détient. Le vote se déroule à mains levées.

Les décisions sont prises à la majorité des voix exprimées par les membres présents ou dûment représentés. En cas de partage des voix, le président de l'assemblée a voix prépondérante. Il en est de même lors de l'élection des membres des organes pour laquelle le président d'élection a voix prépondérante.

Article 30 : Règlements

Les règlements de la MECD ainsi que leurs modifications sont adoptés par l'assemblée générale par décision prise à la majorité des deux tiers des voix exprimées.

Article 31 : Assemblées de secteurs (Cellules villageoises)

L'assemblée générale peut prévoir la tenue d'assemblées de secteurs selon les modalités définies dans le règlement.

Article 32 : Assemblée générale annuelle

L'assemblée générale se réunit au moins une fois par an. Dans les six mois qui suivent la clôture de l'exercice financier de la MECD, elle se réunit en vue notamment :

- 1) d'adopter le rapport d'activités de l'exercice ;
- 2) d'examiner et d'approuver les comptes de l'exercice;
- 3) de donner quitus aux membres des organes de gestion;
- 4) de nommer un commissaire aux comptes.

Article 33 : Assemblée générale extraordinaire

L'assemblée générale peut se réunir en session extraordinaire à la demande de la majorité des membres du conseil d'administration ou du conseil de surveillance. Elle peut également se réunir à la demande du 1/3 des membres de la MECD ainsi que du conseil d'administration de la MECD.

Le conseil d'administration doit également convoquer une assemblée extraordinaire lorsque l'on constate la vacance d'au moins 50 % de postes au niveau du conseil de surveillance et du comité de crédit.

Seules les questions figurant dans l'avis de convocation peuvent faire l'objet de délibérations de l'assemblée générale extraordinaire.

Article 34 : Convocation

Une assemblée générale extraordinaire est convoquée par le Président de la MECD. En cas d'empêchement ou de défaut de convocation dans un délai de 1 mois, le vice président peut convoquer l'assemblée.

A défaut de convocation de l'assemblée générale par le vice président, la majorité des membres signataires peuvent convoquer une assemblée générale extraordinaire. Dans ce cas, ces derniers peuvent obtenir copie de la liste des membres.

A moins que les membres ne s'y opposent par résolution lors de l'assemblée, la MECD rembourse à ceux qui l'ont convoquée les frais utiles encourus pour réunir l'assemblée.

CHAPITRE V

DISPOSITIONS COMMUNES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION, [^] AU COMITE DE CREDIT, AU CONSEIL DE SURVEILLANCE — ET AU COMITE D'EDUCATION ET DE PROMOTION ECONOMIQUE ET SOCIALE

Article 35 : Organes et mandat des membres

Outre l'assemblée générale, les organes de la MECD sont le conseil d'administration, le comité de crédit, le conseil de surveillance et le comité d'éducation et de promotion économique et sociale.

Le mandat des membres de ces organes est de 2 ans. Le règlement définit les mécanismes de leur élection et de leur renouvellement.

Article 36 : Conditions d'éligibilité

Ne peut être élu membre de l'un des organes de la MECD, qu'un membre de cette dernière. Il doit remplir les conditions ci-après:

- 1) avoir la nationalité Nigérienne ou celle d'un pays membre de l'UEMOA, sauf dérogation du Ministre;
- 2) jouir d'une bonne moralité et n'avoir jamais été condamné à une peine d'emprisonnement par suite d'infractions portant atteinte aux biens ou pour crimes de sang;
- 3) n'exercer aucune activité rémunérée au sein de la MECD.

Article 37 : Responsabilité des membres des organes

Les membres des organes sont pécuniairement responsables, individuellement ou solidairement, des fautes commises dans l'exercice de leurs fonctions.

Même après l'expiration de son mandat, un membre d'organe demeure en fonction jusqu'à ce qu'il soit réélu ou remplacé.

La réduction du nombre de membres d'un organe ne met pas fin au mandat de ceux qui demeurent en fonction.

Article 38 : Démission, suspension, destitution

Tout membre d'organe peut démissionner de ses fonctions. Toutefois, la démission doit être notifiée par écrit à l'organe dont il est membre. La démission prend effet à compter de la réception de la lettre par le Président.

Un membre d'un organe peut être destitué pour faute grave, notamment pour violation des prescriptions légales, réglementaires ou statutaires. Il ne peut être destitué que par l'assemblée générale.

Le membre peut présenter, dans une déclaration écrite adressée au Président de l'assemblée, les motifs pour lesquels il s'oppose à la décision de destitution. Il peut également prendre la parole.

Un membre d'organe ne peut être destitué lors d'une assemblée extraordinaire que s'il a été informé, par écrit, dans le délai prévu pour la convocation de celle-ci, des motifs invoqués pour sa destitution ainsi que du lieu, de la date et l'heure de l'assemblée.

Le procès-verbal de l'assemblée au cours de laquelle un membre d'un organe est destitué doit mentionner les faits qui ont motivé cette décision. Dans les quinze jours qui suivent la décision. La MECD notifie, par courrier ordinaire ou tout autre moyen d'information jugé approprié, les motifs qui ont prévalu à la destitution du membre.

La destitution d'un membre entraîne la perte du droit d'exercer toute fonction au sein de la MECD pendant une période de cinq ans.

La suspension du membre n'entraîne la perte de ce droit que pour la durée de cette suspension qui ne peut excéder six mois.

Article 39 : Vacance au sein d'un organe

Sous réserve des dispositions du deuxième alinéa de l'article 35, en cas de vacance d'un poste au sein d'un organe, sauf pour une vacance survenant à la suite d'une destitution, les membres de l'organe concerné peuvent nommer un remplaçant pour la durée non écoulée du mandat. Cette nomination doit être enterinée par l'assemblée générale. Toutefois, si aucune action n'est entreprise avant l'assemblée générale suivante, celle-ci peut alors décider de pourvoir le poste vacant.

Lorsque la vacance d'un poste survient à la suite de la destitution d'un membre d'un organe, il peut être prévu le remplacement de ce membre lors de l'assemblée où la destitution a lieu si l'avis de convocation à cette assemblée mentionne la possibilité de l'organisation d'une telle élection.

Article 40: Gratuité de la fonction

Les fonctions exercées par les membres au sein des organes ne sont pas rémunérées.

Toutefois, les frais engagés par les membres du conseil d'administration, du comité de crédit, du conseil de surveillance ou du comité d'éducation et de promotion économique et sociale dans l'exercice de leurs fonctions, peuvent leur être remboursés, dans les conditions fixées par décision de l'assemblée générale.

Article 41: Quorum

Le quorum requis pour les réunions du conseil d'administration, du comité de crédit, du conseil de surveillance et du comité d'éducation et de promotion économique et sociale est la majorité de leurs membres.

Article 42: Décisions et résolutions

Les décisions du conseil d'administration, du comité de crédit, du conseil de surveillance et du comité d'éducation et de promotion économique et sociale sont prises à la majorité des voix exprimées par les membres présents. En cas de partage des voix, le Président de la réunion a voix prépondérante.

Les résolutions écrites, signées par tous les membres d'un organe habilités à voter ces résolutions, ont la même valeur que si elles avaient été adoptées au cours d'une réunion.

Ces résolutions sont conservées avec les procès-verbaux des délibérations.

CHAPITRE VI

DISPOSITIONS SPECIFIQUES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Article 43 : Rôle du conseil d'administration

Le conseil d'administration veille au fonctionnement et à la bonne gestion de la MECD. A cet effet, il est chargé notamment :

- 1) d'assurer le respect des prescriptions légales, réglementaires et statutaires;
- 2) de définir la politique de gestion des ressources de la MECD et de rendre compte périodiquement de son mandat à l'assemblée générale dans les conditions fixées par les statuts et le règlement;
- 3) de veiller à ce que les taux d'intérêts applicables se situent dans la limite des plafonds fixés par la loi sur l'usure ;
- 4) de favoriser une solution à l'amiable des différends que peuvent lui soumettre ses membres.
- 5) D'une manière générale de mettre en application les décisions de l'Assemblée Générale.

Article 44 : Composition du conseil d'administration

✶ Le conseil d'administration se compose de 14 personnes élues par l'assemblée générale parmi les membres de la MECD.

L'exercice de cette fonction est incompatible avec celui des fonctions de membre du comité de crédit, du conseil de surveillance ou du comité d'éducation et de promotion économique et sociale de la MECD.

Article 45 : Réunions du conseil d'administration

Le conseil d'administration se réunit sur convocation du président ou de 8 administrateurs. Les convocations sont adressées par écrit au moins 15 jours avant la date fixée pour la tenue de la réunion. La convocation doit indiquer le lieu, la date et l'heure de la réunion, ainsi que les questions inscrites à l'ordre du jour.

CHAPITRE VII**DISPOSITIONS SPECIFIQUES AU COMITE DE CREDIT****Article 46 : Rôle du comité de crédit**

Le comité de crédit a la responsabilité de gérer le crédit conformément aux politiques et procédures définies en matière de crédit.

Article 47 : Composition du comité de crédit

Le comité de crédit se compose de 9 membres élus par l'assemblée générale parmi les membres de la MECD.

L'exercice de cette fonction est incompatible avec celui des fonctions de membre du conseil d'administration ou du conseil de surveillance de la MECD.

Article 48 : Appel des décisions du comité de crédit

Les décisions du Comité de Crédit sont sans appel.

Article 49 : Rapport d'activités

A la fin de l'exercice social, le comité transmet le rapport de ses activités au conseil d'administration et le présente lors de l'assemblée générale annuelle.

CHAPITRE VIII

DISPOSITIONS SPECIFIQUES AU CONSEIL DE SURVEILLANCE

Article 50: Rôle du conseil de surveillance

Le conseil de surveillance est chargé de la surveillance de la régularité des opérations de la MECD et du contrôle de la gestion.

Il doit s'assurer notamment :

1) qu'il est procédé à la vérification de l'encaisse et des autres éléments de l'actif;

2) que les opérations de la MECD sont effectuées conformément aux dispositions réglementaires ;

3) que l'administration et la gestion font régulièrement l'objet d'une inspection;

4) que la MECD se soumet aux instructions prises en vertu de la loi et de son décret d'application désignés à l'article 1;

5) que les règles de déontologie sont respectées.

Article 51 : Plaintes des membres et règles de déontologie

Le conseil a en outre pour fonctions de recevoir les plaintes des membres, de les soumettre, le cas échéant, aux autres organes de la MECD et de répondre au plaignant.

Le conseil de surveillance adopte également les règles relatives à la protection des intérêts de la MECD et des membres et les soumet à l'approbation du conseil d'administration de la MECD. Dans les 30 jours de leur approbation, copie de ces règles est transmise au Ministre.

Ces règles portent notamment sur les formalités applicables à la conclusion de contrats avec les dirigeants au sens de l'article 57, sur les conditions du crédit qui leur est consenti et sur la protection des renseignements à caractère confidentiel que la MECD détient sur ses membres.

Article 52 : Pouvoirs du conseil de surveillance

Le conseil de surveillance est habilité à entreprendre toute vérification ou inspection des comptes, des livres et opérations de la MECD. Il peut demander la constitution de toutes provisions nécessaires sur les créances. Pour l'exercice de cette mission, il peut faire appel à tout expert et a accès à toutes pièces ou renseignements qu'il juge utiles.

Article 53 : Composition du conseil de surveillance

Le conseil se compose de 3 membres élus par l'assemblée générale parmi les membres de la MECD.

Ne peuvent faire partie du conseil de surveillance :

1) les membres du conseil d'administration et du comité de crédit;

2) les personnes recevant, sous forme quelconque, un salaire ou une rémunération de la MECD ou de ses structures.

Ces interdictions s'appliquent également aux personnes liées, au sens de l'article 20 du décret d'application désigné à l'article 1, aux catégories de personnes visées aux paragraphes 1° et 2° du deuxième alinéa.

Article 54 : Obligations du conseil de surveillance

Le conseil de surveillance est tenu d'aviser par écrit le conseil d'administration de tout manquement constaté dans le fonctionnement de la MECD.

Le conseil de surveillance convoque une assemblée générale extraordinaire lorsqu'il estime que le conseil d'administration tarde à prendre les mesures qu'appelle la situation .

Si, suite à l'assemblée générale extraordinaire, le conseil de surveillance estime que la situation n'a pas été corrigée, il en fait rapport au Ministre dans les meilleurs délais.

Le conseil de surveillance fait également rapport au Ministre des cas de non-respect des règles de déontologie.

Article 55: Rapports d'activités

A la fin de l'exercice social de la MECD, le conseil de surveillance transmet son rapport d'activités au conseil d'administration et le présente lors de l'assemblée générale annuelle.

CHAPITRE IX

DISPOSITIONS SPECIFIQUES AU COMITE D'EDUCATION ET DE PROMOTION

Article 56 : Rôle du Comité d'éducation et de promotion

Le comité d'éducation et de promotion est chargé d'assurer une vie associative saine par la mise en place d'actions d'animation, de consultations, d'éducation et de formation des membres. Il est précisément chargé de :

- 1 - préparer et organiser des actions de sensibilisation, d'animation et d'éducation mutualistes auprès des cibles de la MECD.
- 2 - inscrire les nouveaux postulants aux séances d'éducation mutualiste;
- 3 - concevoir et produire les supports pédagogiques adaptés, utiles à la formation continue des membres;
- 4 - participer aux réunions ou organiser des activités socioculturelles dans le but de promouvoir et de perpétuer l'esprit mutualiste, et d'encourager les initiatives de développement mutualiste auprès du public;
- 5 - rendre compte au conseil de surveillance, Conseil d'Administration et à l'Assemblée Générale de tout problème particulier observé dans ses domaines de responsabilités.

Article 57 : Composition du comité d'éducation et de promotion

Le comité d'éducation et de promotion se compose de sept (7) membres élus par l'assemblée générale parmi les membres de la MECD.

L'exercice de cette fonction est incompatible avec celui des fonctions de membre du conseil de surveillance de la MECD.

Article 58 : Rapport d'activités

A la fin de l'exercice social, le comité d'éducation et de promotion transmet le rapport de ses activités au conseil d'administration et le présente lors de l'assemblée générale annuelle.

CHAPITRE X

GERANCE ET DIRIGEANTS

Article 59 : Gérance

Le conseil d'administration nomme un Directeur qu'il peut ou non choisir parmi les membres de la MECD.

Le Directeur exerce ses fonctions sous l'autorité du conseil d'administration. Ses pouvoirs et devoirs sont déterminés par le règlement de la MECD.

Le Conseil d'Administration détermine la rémunération du Directeur.

Article 60 : Dirigeants de la MECD.

Les dirigeants de la MECD sont les personnes exerçant des fonctions de direction, d'administration, de contrôle, de formation et d'éducation ou de gérance. Il sont les mandataires de la MECD.

Article 61 : Secret professionnel

Les dirigeants sont astreints au secret professionnel. Ils ne peuvent communiquer des renseignements sur la MECD ou ses membres que dans les limites fixées par les règles de déontologie.

Article 62 : Conflits d'intérêt

Sous peine d'être destitué de ses fonctions et sans préjudice de tous autres recours ou sanctions, un dirigeant ne peut se prononcer sur un dossier de prêt qui le concerne ou qui concerne une personne à laquelle il est lié au sens de l'article 53, ni assister aux délibérations d'une réunion ou participer aux décisions qui s'y rapportent.

Il en est de même pour le dirigeant qui détient des intérêts dans une entreprise mettant en conflit ses intérêts et ceux de la MECD. Il doit dans ce cas déclarer ses intérêts dans l'entreprise concernée.

CHAPITRE X

DISPOSITIONS FINANCIERES

Article 63 : Exercice social

L'exercice social de la MECD court du 1er janvier au 31 décembre.

Article 64 : Rapport annuel

La MECD doit, au terme de son exercice social, présenter un rapport annuel de ses activités.

Le rapport comprend, en sus des informations sur les activités de la MECD, les états financiers approuvés par l'assemblée générale et établis selon les normes usuelles du secteur d'activités.

Les rapports et états financiers sont communiqués au Ministre dans un délai de 6 mois suivant la clôture de l'exercice social.

Article 65 : Vérification et contrôle

Les opérations de la MECD font l'objet d'une vérification au moins une fois par an par un commissaire aux comptes nommé par l'assemblée générale.

Le commissaire aux comptes a accès aux livres et aux documents financiers et comptables ainsi qu'aux pièces justificatives en tout temps et il a le droit d'exiger du conseil d'administration et des employés de la MECD tout document ou renseignement qu'il juge utile pour l'exercice de ses fonctions. Il peut convoquer toute réunion des organes de la MECD pour présenter ou expliquer son rapport.

Article 66 : Inspection et contrôle

Le contrôle porte sur tous les aspects touchant à l'organisation et au fonctionnement de la MECD en rapport avec les textes législatifs, réglementaires, les statuts et les règlements qui la régissent. Le contrôle doit notamment permettre de procéder à l'évaluation :

- 1) des politiques et pratiques financières;
- 2) de la fiabilité de la comptabilité;
- 3) de l'efficacité du contrôle interne;
- 4) des politiques et pratiques coopératives ou mutualistes

Article 67 : Rapport sur les anomalies constatées

Les anomalies constatées doivent faire l'objet d'un rapport, assorti de recommandations, adressé au conseil d'administration de la MECD.

Dans les trente jours de sa production, copie de ce rapport est transmise au Ministre.

Article 68 : Réserve générale

La MECD est tenue de constituer une réserve générale. La réserve générale est alimentée chaque année par un prélèvement de 15 % sur les excédents avant ristourne et après imputation éventuelle de tout report à nouveau déficitaire. Les sommes ainsi mises en réserve ne peuvent être partagées entre les membres de la MECD.

Article 69 : Exercice d'activités autres que celles d'épargne de crédit

Sauf dérogation de l'assemblée générale, la MECD ne peut engager des sommes au titre d'activités autres que celles d'épargne et de crédit jugées utiles pour l'intérêt de ses membres, qu'à concurrence de 5 % des risques de la MECD.

Par risques, il faut entendre essentiellement tous prêts et engagements par signature donnés par la MECD.

Article 70 : Maximum de risques

Les risques portés par la MECD ne peuvent excéder le double des dépôts de l'ensemble des membres.

Article 71 : Couverture des emplois à long et moyen terme

La MECD doit être en mesure de couvrir à tout moment ses emplois à long et moyen termes, par ses ressources stables.

Article 72 : Maximum des risques sur un seul membre

La MECD ne peut prendre, sur un seul membre, des risques pour un montant excédant 5 % des dépôts.

Article 73 : Prêts aux dirigeants

Les prêts que peut consentir la MECD à ses dirigeants et aux personnes dont les intérêts ou les rapports avec elle sont susceptibles d'influencer ses décisions doivent être autorisés par le comité de crédit à l'unanimité de ses membres.

L'encours total de prêts que peut consentir la MECD aux personnes visées au premier alinéa du présent article ne peut excéder 10 % de ses dépôts.

Article 74 : Liquidité

L'ensemble des valeurs disponibles, réalisables et mobilisables à court terme de la MECD doit représenter en permanence, au moins 80 % de l'ensemble de son passif exigible et de l'encours de ses engagements par signature à court terme.

CHAPITRE XI**DISPOSITIONS DIVERSES****Article 75 : Règlement des différends**

A l'exclusion des différends pouvant résulter du rejet d'une demande de prêt, tout différend entre un membre et la MECD est soumis au conseil de surveillance avant son examen par le conseil d'administration. Ce dernier doit rechercher une solution à l'amiable préalablement à l'engagement de toute procédure contentieuse.

Le membre non satisfait de la décision du conseil d'administration peut soumettre le différend à l'arbitrage de l'assemblée générale de la MECD et, ultérieurement, au Ministre.

Article 76 : Dissolution

La dissolution de la MECD est décidée à la majorité qualifiée des trois quarts des membres réunis en assemblée extraordinaire. Elle peut intervenir dans les cas suivants :

1) si le nombre de membres devient inférieur au nombre minimum prévu à l'article 6;

2) si la MECD n'a exercé aucune activité régulière pendant la durée d'un exercice social;

3) si la MECD a omis, pendant 2 années consécutives de tenir l'assemblée annuelle de ses membres et de produire son rapport annuel;

4) si au moins 2/3 des membres la demandent.

Article 77 : Liquidation

La décision de dissolution entraîne la liquidation de la MECD. Elle doit être assortie de la nomination d'un ou plusieurs liquidateurs par l'assemblée générale extraordinaire.

Article 78 : Affectation de l'excédent

A la clôture de la liquidation, lorsqu'il subsiste un excédent, l'assemblée générale peut décider de l'affecter au remboursement des parts sociales des membres.

Le solde éventuellement disponible après cette opération est dévolu à des oeuvres d'intérêt social ou humanitaire.

Article 79: Livres et registres

Le règlement détermine le contenu des registres que tient la MECD à son siège social de même que les conditions d'accès des membres aux livres et documents de la MECD.

Article 80 : Règlement intérieur

Les modalités de fonctionnement et de gestion de la MECD sont déterminées dans le règlement adopté par le conseil d'administration et approuvé par l'assemblée générale.

Article 81 : Dépôt et modification des statuts

Les présents statuts sont établis en 6 exemplaires, dont 2 déposés au greffe de la juridiction compétente.

Ils sont accompagnés de la liste des administrateurs et directeurs avec l'indication de leurs profession et domicile.

Toute modification aux statuts doit être adoptée par l'assemblée générale extraordinaire par décision prise à la majorité des deux tiers des voix exprimées par les membres présents dûment représentés.

Toute modification ultérieure des statuts et de la liste visée au deuxième alinéa doit être déposée au greffe, et faire l'objet d'une déclaration écrite au Ministre , dans un délai d'un mois à compter de la date de l'assemblée générale ayant statué sur ces modifications.

Article 82 : Adoption des statuts

Les présents statuts ont été adoptés par l'Assemblée Générale constitutive de la MECD tenue à GAYA le

-
- (1) Insérer la ou les expressions appropriées-profession, employeur, lieu de résidence, association ou objectif
 - (2) Insérer l'expression appropriée: "mutualistes" ou "coopération"
 - (3) Insérer l'expression appropriée: "mutualistes" ou "coopérative"
 - (4) Ne peut être inférieur au montant de la part sociale
 - (5) Par courrier ordinaire ou tout autre moyen d'information jugé approprié
 - (6) Insérer le mode de prise de décision retenu
 - (7) Nationalité du pays concerné
 - (8) par courrier ordinaire ou tout autre moyen d'information jugé approprié
 - (9) Insérer "gérant", "directeur" ou autre appellation
 - (10) Insérer "gérant", "directeur" ou autre appellation
 - (11) Insérer "gérant", "directeur" ou autre appellation
 - (12) Délai maximum de 6 mois
 - (13) Délai maximum de 6 mois
 - (14) Minimum 15 %
 - (15) Maximum 5 %
 - (16) Pour les fins des articles 66, 67, 69, 70, ne sont pas pris en compte dans le calcul des ratios les risques assumés par le bailleurs de fonds sur les ressources affectées par ce dernier.
 - (17) Maximum : le double
 - (18) Maximum : 10 %
 - (19) Maximum : 20 %
 - (20) Maximum : 80 %
 - (21) Ne peut être inférieur au nombre prévu dans la loi

**MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT
DU DENDI
(MECD - ASSOUSSOU N'DENDI)**

REGLEMENT INTERIEUR

25 Octobre 1997

REGLEMENT INTERIEUR
DE LA MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT DU DENDI
(M.E.C.D)

CHAPITRE I

PREAMBULE

Article 1: Objet du règlement

Le présent règlement intérieur a pour objet de préciser les modalités d'application de certaines dispositions de l'Ordonnance n°96-024 du 30 Mai 1996 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, du décret d'application n°96-416/PRN/MEF/P du 09 Novembre 1996 de la dite Ordonnance et des statuts de la mutuelle, également dénommée la MECD, adoptés par l'assemblée générale constitutive de la MECD tenue à Gaya le 25 octobre 1997.

CHAPITRE II

MEMBRES

Article 2: Adhésion des membres

Pour être admis comme membre de la MECD par le conseil d'administration ou la personne habilitée à cette fin, il faut avoir formulé une demande, souscrit et libéré au moins une part sociale à titre individuel et 10 parts pour les GIE et avoir acquitté une épargne minimum de 1.000 frs et un droit d'adhésion dont le montant est fixé à Mille cinq cents francs cfa (1.500 FCFA).

Ce montant, payé en un seul versement au moment de l'admission du membre, est destiné aux dépenses inhérentes à l'adhésion des membres. Il n'est pas remboursable en cas de démission, de décès ou d'exclusion de ce dernier.

Pour les GIE, la souscription doit être d'au moins 10 parts sociales.

La qualité de membre est constatée par l'inscription au registre des membres, la délivrance d'un livret et d'une carte de membre.

Article 3: Services réservés aux membres

Les services de la MECD sont réservés aux membres qui peuvent y recourir durant les heures d'ouverture des bureaux.

Article 4: Rémunération des services

Certains services de la MECD sont rémunérés conformément aux tarifs fixés par le conseil d'administration. Ces tarifs doivent être affichés bien en vue à l'intérieur du local du siège social et être mentionnés dans le registre de la MECD.

Sont affichés également les taux de rémunération des parts sociales et des comptes de dépôt tels que fixés par l'assemblée générale.

Article 5: Extraits et copies certifiées

Sous réserve de l'article 31, le Président, le vice-président, le directeur ou le secrétaire sont habilités à délivrer des extraits ou copies certifiées des règlements et des procès-verbaux de l'assemblée générale ainsi que des réunions du Conseil d'Administration.

Le Président et le Secrétaire des autres organes décisionnels, comités ou structures formés par le conseil d'administration peuvent fournir des extraits ou copies certifiées de leurs procès-verbaux.

Ces personnes doivent toutefois veiller à la préservation du caractère confidentiel des informations.

Article 6: Démission d'un membre

Tout membre peut démissionner à tout moment. La démission est notifiée par écrit au conseil d'administration de la MECD. Elle prend effet à compter de la date de réception par le conseil d'administration de la lettre de démission.

CHAPITRE III

ASSEMBLEES DE SECTEURS (Cellules villageoises)

Article 7: Objet et modalités

L'assemblée générale peut prévoir la tenue d'assemblées de secteurs chargées notamment d'examiner les questions inscrites à l'ordre du jour de l'assemblée générale et de désigner leurs délégués à cette assemblée.

Les articles 26 à 29 des statuts de la MECD régissant la convocation des assemblées, le quorum requis, les procédures de représentation et de vote s'appliquent aux assemblées de secteurs sous réserve des adaptations nécessaires.

Une feuille de présence dûment signée par les membres responsables de l'assemblée de secteur ainsi que par le délégué du conseil d'administration de la MECD mentionne les noms et numéros d'inscription à la MECD des membres présents ou représentés.

Un procès-verbal doit mentionner les noms des délégués désignés par l'assemblée de secteur. Ce procès-verbal, annexé à la feuille de présence, doit parvenir au siège social de la MECD avant la réunion de l'assemblée générale.

Nonobstant les dispositions de l'article 8, les délégués de secteurs à l'assemblée générale votent ensemble et disposent d'un nombre de voix égal au nombre des membres présents ou représentés à l'assemblée de secteur.

CHAPITRE IV

VOTE PAR PROCURATION

Article 8 : Conditions d'exercice

Sauf dans le cas d'une personne morale, le vote par procuration à l'assemblée générale n'est autorisé qu'en cas d'empêchement d'un membre.

Une personne ne peut recevoir plus d'une procuration. Elle doit produire ce document avant le début de l'assemblée.

CHAPITRE V

PROCEDURE D'ELECTION

Article 9 : Président et Secrétaire

Les élections se déroulent sous le contrôle du Président de la MECD, sauf lorsqu'il est lui-même candidat à un poste à pourvoir.

Le vice-président supplée le Président en cas d'empêchement. Lorsque le vice-président se trouve dans l'incapacité d'assumer la présidence, l'assemblée générale élit parmi les membres qui disposent du droit de vote, un président d'élection.

Lors des élections, le secrétaire assure d'office la fonction de secrétaire d'élection sauf lorsqu'il est lui-même candidat à un poste. Dans ce cas, l'assemblée générale élit parmi les membres ayant droit de vote, une personne pour exercer cette fonction.

Article 10: Réception des candidatures

Avant les élections, le Président d'élection communique les noms des dirigeants sortants puis procède, d'abord pour le conseil d'administration, puis pour le conseil de surveillance, ensuite pour le comité de crédit et enfin pour le comité d'orientation, à la réception des propositions de candidatures présentées par les membres ayant droit de vote.

Article 11: Scrutin secret

Une fois achevé l'enregistrement des candidatures pour l'un des organes de décision, le président d'élection proclame élus les candidats figurant sur la liste, si leur nombre n'excède pas le nombre de postes à pourvoir .

Lorsque le nombre de candidats est supérieur au nombre de postes à pourvoir, l'élection se fait au scrutin secret, après la proclamation des élus par acclamation aux autres organes décisionnels, le cas échéant. Ainsi si plusieurs scrutins sont nécessaires, ils peuvent avoir lieu simultanément.

Avant le vote, l'assemblée choisit au moins deux scrutateurs parmi les personnes ayant droit de vote et qui ne sont pas candidats.

Article 12: Modalités de vote.

Le vote s'effectue à bulletins secrets.

Les électeurs doivent voter pour autant de candidats qu'il y a de postes à pourvoir.

Article 13: Décompte des voix

Le secrétaire d'élection, assisté des scrutateurs, procède au décompte des voix recueillies par chacun des candidats.

Le résultat du scrutin est communiqué au Président d'élection. En cas d'égalité des voix entre les candidats, le président d'élection a voix prépondérante; il peut toutefois demander un nouveau tour de scrutin.

Article 14 : Communication des résultats

Pour chaque organe de décision, le Président d'élection donne les noms des candidats qui ont obtenu le plus grand nombre de voix, par ordre alphabétique, jusqu'à concurrence du nombre de postes à pourvoir.

Le détail du scrutin peut être communiqué, séance tenante, à la demande d'un candidat non élu ou de la majorité de l'assemblée.

Lorsque les résultats du scrutin ont été communiqués, un candidat ou 2/3 des membres présents ayant droit de vote peuvent exiger qu'il soit procédé, séance tenante, à un second dépouillement des votes, qui est définitif.

Article 15 : Proclamation des résultats définitifs

Le Président d'élection proclame les résultats définitifs du scrutin. Ces résultats sont consignés au procès-verbal.

CHAPITRE VI:

RENOUVELLEMENT DES MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES

Article 16: Modalités de renouvellement

En application de l'article 35 des statuts de la MECD. Les mandats des membres des organes est de 2 ans, renouvelables, 1 fois. Le renouvellement des mandats s'effectue en cas de démission, décès d'un membre ou en fin de mandat des organes.

CHAPITRE VII

RAPPORT D'ACTIVITES

Article 17: Présentation à l'assemblée générale

Le Conseil d'Administration doit rendre compte de son mandat et présenter le rapport annuel de la MECD lors de l'assemblée annuelle.

CHAPITRE VIII

REMBOURSEMENT DES PARTS SOCIALES

Article 18: Modalités de remboursement

Sauf en cas de liquidation, d'insolvabilité ou de dissolution de la MECD, les parts sociales sont remboursables, selon l'ordre chronologique des demandes et dans un délai de 3 mois à compter de la date de l'événement qui est à l'origine du remboursement.

CHAPITRE IX

NOMINATION, POUVOIRS ET DEVOIRS DU PRESIDENT, DU VICE-PRESIDENT ET DU SECRETAIRE

Article 19: Nomination au sein des organes

A sa première réunion après l'assemblée constitutive et, par la suite, après l'assemblée générale annuelle, le conseil d'administration, le comité de crédit, le conseil de surveillance et le comité d'éducation et de promotion choisissent, parmi leurs membres, un président.

Le conseil d'administration nomme en outre un vice-président.

Ces organes nomment également un secrétaire qu'ils peuvent ou non choisir parmi leurs membres. A défaut de désignation d'un secrétaire, le Directeur en assume les fonctions.

Le Président, le vice-président et le secrétaire du conseil d'administration sont respectivement président, vice-président et secrétaire de la MECD.

Article 20: Le Président

Le Président de la MECD est le premier dirigeant de l'institution. Il détient son autorité du conseil d'administration et l'exerce sous son contrôle.

A ce titre, le Président :

- 1) est le représentant de la MECD;
- 2) préside les assemblées générales et les réunions du Conseil d'administration ;
- 3) est membre d'office de tous les comités et structures formés par le conseil d'administration, sauf décision contraire de ce dernier;
- 4) veille à la réalisation des objectifs de la MECD et s'assure de l'exécution des décisions du conseil;
- 5) s'acquitte des autres devoirs attachés à sa charge ou qui lui sont spécifiquement confiés par le conseil.

Article 21: Le vice-président

Le vice-président de la MECD supplée le président dans ses fonctions en cas d'empêchement de ce dernier.

Article 22: Le secrétaire

Le secrétaire de la MECD assure le secrétariat de l'assemblée générale et du conseil d'administration, et il est chargé de la garde des procès verbaux du conseil d'administration et l'assemblée générale.

CHAPITRE X

GERANCE

Article 23 : Pouvoirs et devoirs

Le Directeur de la MECD exerce ses fonctions sous la direction du conseil d'administration; il est notamment chargé :

1) de contrôler l'ensemble des activités de la MECD et de veiller à l'exécution des décisions des différents organes de la MECD;

2) de formuler à l'endroit des différents organes décisionnels des recommandations sur les objectifs, politiques et plans d'action de la MECD et de les informer régulièrement sur leur mise en application;

3) de présenter au conseil d'administration les états financiers, les budgets et le rapport annuel ;

4) d'assurer la gestion des ressources humaines et d'en informer régulièrement le conseil d'administration;

5) d'assurer la conservation des registres de la MECD, à l'exclusion des procès-verbaux des réunions du conseil d'administration, à moins d'assumer les fonctions de secrétaire ;

6) de fournir les renseignements requis par les différents organes décisionnels tout en veillant, dans le cas de l'assemblée générale, à la préservation du caractère confidentiel des opérations des membres et de toute autre information ;

7) de collaborer avec le Président à la représentation de la MECD.

CHAPITRE XI RECOURS DES DECISIONS DU COMITE DE CREDIT

Article 24 : Procédure de recours

Le Directeur Général reçoit le recours formulé par le membre dont la demande de crédit a été rejetée. Le Président du Comité de crédit et le membre concerné sont ensuite convoqués par le Directeur devant le Conseil d'Administration par avis indiquant le lieu et la date de l'audition. Selon les circonstances, le Comité de Crédit peut déléguer un autre membre en remplacement de son Président.

Le Conseil d'Administration statue sur le recours et fait connaître sa décision.

CHAPITRE XII REGLEMENT DES DIFFERENDS

Article 25 : Rôle du conseil d'administration

A l'exclusion des différends résultant d'une demande de crédit, tout différend entre un membre et la MECD est soumis au Directeur au moyen d'une plainte par écrit résumant les faits. Le Directeur transmet la plainte au secrétaire du conseil de surveillance. Le conseil en examine le bien-fondé avant d'en saisir le conseil d'administration.

Le Président du conseil de surveillance et le membre plaignant sont ensuite convoqués devant le conseil d'administration au moyen d'un avis indiquant le lieu et la date de la réunion. Le conseil de surveillance peut déléguer un autre membre en remplacement de son président. Peut également être convoqué, tout dirigeant ou employé mis en cause dans la plainte.

Le conseil d'administration statue sur le différend et fait connaître sa décision.

Article 26 : Rôle de l'assemblée générale

Le membre non satisfait de la décision du conseil d'administration peut soumettre le différend à l'assemblée générale en déposant sa plainte auprès du Directeur selon la même procédure que pour la saisine du conseil d'administration.

Article 27 : Recours des décisions de l'assemblée générale

Le membre non satisfait de la décision de l'assemblée générale peut soumettre le différend au Ministre.

Article 28 : Délai de traitement de la plainte

Toute plainte soumise à une instance doit obtenir une réponse dans les deux mois à compter de la date de réception. Le membre plaignant doit recevoir une réponse écrite.

CHAPITRE XIII

LIVRES, REGISTRES ET EXTRAITS

Article 29 : Contenu du registre

La MECD tient à son siège social un registre contenant :

- 1) ses statuts et la décision d'agrément du Ministre;
- 2) ses règlements;
- 3) les procès-verbaux et les résolutions de ses assemblées;
- 4) les procès-verbaux des réunions et les résolutions du conseil d'administration, du comité de crédit, du conseil de surveillance et du comité d'éducation;
- 5) une liste mentionnant les noms, adresses, professions des membres des organes de la MECD, avec mention du début et de la fin de chaque mandat ou de la durée des fonctions, selon le cas ;
- 6) une liste mentionnant la dénomination sociale, les noms et la dernière adresse connue des membres de la MECD;
- 7) les détails de la souscription de chaque part sociale ainsi que les dates de leur souscription, de leur remboursement ou de leur transfert;
- 8) une liste des frais exigés par la MECD pour les différents services qu'elle offre ;
- 9) les plans de redressement de la MECD;
- 10) les décisions, arrêtés ou instructions du Ministre, de la Banque Centrale ou de la Commission Bancaire;

Article 30 : Autres documents, livres ou registres

La MECD tient en outre à son siège social :

- 1) les livres, registres et autres écritures comptables nécessaires à la préparation des états financiers;
- 2) des états de compte indiquant chaque jour, pour chaque déposant, les opérations qu'il effectue avec la MECD, ainsi que son solde créditeur ou débiteur.

Article 31 : Accès des membres aux registres et obtention d'extraits

Un membre peut consulter dans le registre de la MECD les documents visés aux paragraphes 1, 2, 3, 5, 6, 8 et 10 de l'article 29.

Un membre peut en outre obtenir extraits ou copies des documents visés aux paragraphes 1,2,3,5,8 et 10 de l'article 29. Pour l'application de l'article 34 des statuts de la MECD, les membres convoquant une assemblée générale extraordinaire peuvent obtenir copie de la liste visée au paragraphe 6 de l'article 29. La MECD peut exiger le paiement des frais de reproduction et de transmission de ces documents.

CHAPITRE XIV

DISPOSITIONS FINALES

Article 32 : Entrée en vigueur du règlement

Le présent règlement entre en vigueur dès son adoption et remplace tout règlement antérieur.

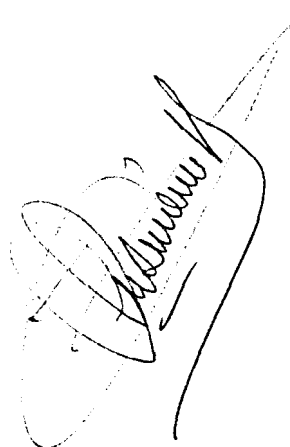
Article 33 : Entrée en vigueur des modifications

Toute modification du présent règlement entre en vigueur dès son adoption, sauf si l'assemblée générale décide d'en retarder l'entrée en vigueur.

CERTIFICAT DU PRESIDENT ET DU SECRETAIRE

Nous soussignés, DAN DARE NAMEOUA et OUSMANE SODJE
respectivement président et secrétaire de l'Assemblée Générale
constitutive, certifions que ce règlement intérieur a été adopté
conformément à l'article 29 des statuts par au moins 2/3 des voix
exprimées par les membres présents lors de l'assemblée générale
constitutive de la MECD, tenue le 25 octobre 1997 à Gaya.

Gaya, le 25 octobre 1997.



Président(e)

Secrétaire



MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT DU DENDI
(M. E. C. D)

- = - = - = - = - = -

POLITIQUE DE CREDIT ET DE RECOUVREMENT

17 Octobre 1997

SOMMAIRE

Pages

INTRODUCTION.....	1
1 - ADMISSIBILITE ET CONDITIONS DES PRETS	2
1.1 Admissibilité et conditions générales	
1.2 Organisation des emprunteurs	
2 - CELLULES VILLAGEOISES	4
3 - PLAFOND DE CREDIT.....	4
4 - L'EPARGNE	4
5 - LES INTERETS.....	4
6 - LES GARANTIES.....	5
6.1 L'hypothèque	
6.2 Le nantissement	
6.3 L'épargne bloquée à titre de garantie	
6.4 Le salaire	
6.6 La caution solidaire	
7 - LA DEMANDE DE CREDIT	6
8 - POLITIQUE DE RECOUVREMENT	6
9 - REVISION DE LA POLITIQUE DE CREDIT ET DE RECOUVREMENT.....	7

INTRODUCTION

La Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi, dénommée M.E.C.D, est une association volontaire de personnes physiques et morales, régies par les statuts et règlement adoptés par l'Assemblée Générale du

Elle a pour objet de :

- collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir des prêts;
- favoriser la solidarité et la coopération entre les membres.

La politique de crédit et de recouvrement constitue, après les statuts et le règlement intérieur, le troisième élément déterminant les modalités de fonctionnement de la MECD. C'est un ensemble de règles qui visent la réalisation des objectifs de la mutuelle dans le domaine du crédit: service de prêt aux membres, recouvrement des sommes prêtées, création d'un revenu, autosuffisance financière.

Le crédit est un service nécessaire que l'on rend aux membres pour la promotion de leurs intérêts socio-économiques; mais sa mise en oeuvre soulève un certain nombre de questions notamment:

- à qui,
- pour combien de temps,
- quand, comment?.

La politique de crédit et de recouvrement répond à ces différentes questions.

1. ADMISSIBILITE ET CONDITIONS DES PRETS

1.1 Admissibilité et conditions générales

Tous les membres de la Mutuelle d'Epargne et de Credit du Dendi (MECD) peuvent avoir accès au crédit soit individuellement, soit par l'intermédiaire d'un groupement (GIE) dans les conditions ci-après :

- être membre actif de la MECD depuis au moins trois (3) mois;
- avoir la capacité de rembourser;
- jouir d'une bonne moralité;
- x - avoir cumulé dans son compte au moins 35 % du montant sollicité (en conformité avec les statuts : double des dépôts);
- avoir totalement remboursé ses prêts antérieurs ;
- signer un contrat de prêt;
- s'acquitter des frais d'étude de dossier

0	à	100.000	1.500 frs
101.000	à	300.000	2.500 frs
301.000	à	500.000	4.000 frs
plus		500.000	5.000 frs

Membre actif

- 1 - Le membre actif est celui qui a effectué plusieurs transactions (retraits-versements) dans les 3 mois précédent sa demande.
- 2 - Le membre doit avoir la majorité, c'est à dire la majorité légale ou la majorité sociale (chef de famille et chef d'exploitation...).

Capacité de rembourser

La capacité de rembourser du membre se détermine par 2 éléments :

- a) le pouvoir actuel de rembourser;
- b) les gains futurs;

1.2 - Organisation d'emprunteurs

1.21 - Emprunteurs individuels

Des prêts individuels peuvent être accordés sauf sur les lignes de crédit dont les conventions disposent autrement.

1.22 - Organisation en Groupements d'Intérêt Economique (GIE) :

Les emprunteurs peuvent s'organiser en GIE. Les groupements se constituent librement et par affinité. Chaque groupement désigne en son sein un Président et un vice-président qui sont les interlocuteurs privilégiés pour les questions ne nécessitant pas la présence de tous les membres.

La formation d'un groupement emporte caution solidaire et indéfinie de tous les membres jusqu'à remboursement intégral de tous les crédits de l'ensemble des membres. Les demandes de crédit à soumettre à la MECD devront être préalablement examinées par le groupement et signées par l'ensemble des membres pour validation.

En cas de décès d'un membre du groupement, le groupe décide de l'acceptation ou non en son sein du représentant dûment désigné par le conseil de famille. En cas de refus il y a lieu à reddition des comptes et la caution solidaire continue de jouer pour le solde débiteur éventuel.

— x 1.22.1 Montant maximum autorisé : 500.000 frs cfa

✓ x 1.22.2 Délai maximum de remboursement : 12 mois

1.22.3 Les périodicités de remboursement seront déterminées au moment de l'examen du dossier.

1.22.4 Il sera exigé un document légalisé donnant en garantie les biens saisissables (équipement, immeuble, inventaire, bijoux, etc...); les animaux ne peuvent pas constituer des garanties.

✓ 1.22.5 L'apport personnel doit représenter 35 % du montant du prêt et avoir été accumulé et non déposé au moment de la demande de crédit.

1.22.6 Les garanties offertes par l'emprunteur sont données en nantissement à la Mutuelle jusqu'à épuisement du prêt;

1.22.7 L'apport de l'emprunteur est gélé et n'est pas rémunéré.

2 - CELLULES VILLAGEOISES

La cellule villageoise comprend les présidents et vice-présidents des GIE.

Elle constitue une instance de délibération par village.

3 - LE PLAFOND DE CRÉDIT

Pour les opérations de crédit, la Mutuelle met à la disposition de ses membres un certain pourcentage de l'épargne et des réserves qu'elle possède en sus des subventions qu'elle aura enregistrées aux fins de crédit :

Total épargne et réserves

Pour l'an 1 :	30 %
Pour l'an 2 :	40 %
Pour l'an 3 :	50 %
Pour l'an 4 :	60 %

4 - L'EPARGNE

L'épargne ordinaire

Elle est constituée par les dépôts des membres, dépôts sur lesquels ils peuvent faire des opérations de retraits et versements. Cette épargne n'est pas rémunérée.

L'épargne bloquée

Elle est constituée par les dépôts des membres qui décident de ne pas y faire des opérations de retrait pendant une période d'au moins six (6) mois. Ce type d'épargne est encouragée par la mutuelle et rémunérée à un taux annuel de 4 %.

- LES INTERETS

Les prêts sont accordés avec un taux d'intérêt annuel de 12,50 %.

6 - LES GARANTIES

- * Tout prêt doit être entièrement garanti et faire l'objet d'un contrat de prêt ;
- * Tout prêt doit avoir une garantie équivalant aux montants prêtés;
- * Selon l'objet et le montant du prêt, certaines garanties techniques et professionnelles peuvent être exigées.

Les garanties varient selon l'objet sur lequel elles portent: Meubles corporels, incorporels et immeubles.

Les garanties retenues par la mutuelle sont l'hypothèque, le nantissement, la caution, l'épargne bloquée, le salaire et l'assurance-vie et/ou incendie.

Ces garanties, pour être opérationnelles, sont soumises à une procédure d'enregistrement avec les documents y afférents.

6.1 L'hypothèque

L'hypothèque est une sûreté réelle car elle confère un droit réel pour le créancier sur les immeubles affectés à l'acquittement par le débiteur de ses obligations.

6.2 - Le nantissement

Le nantissement est aussi une garantie avec sûreté réelle. C'est un contrat par lequel le débiteur remet une chose à son créancier pour sécuriser sa dette.

6.3 - L'épargne bloquée (à titre de garantie): 35 % du crédit

C'est la convention par laquelle le dépôt reste bloqué tant qu'un crédit est en cours.

L'épargne bloquée est aussi considérée comme une sûreté réelle.

Les documents exigés à cet effet sont le contrat de prêt et la convention de transfert de l'épargne en garantie.

6.4 - Le salaire

La rémunération d'un travailleur est un moyen de remboursement d'une créance sur la quotité saisissable. L'employé donne, par écrit un engagement à rembourser le prêt avec autorisation à l'employeur d'en opérer les retenues sur son salaire.

L'engagement doit être contresigné par l'employeur avant déboursement du prêt.

6.5 La caution solidaire

Elle constitue, avec le salaire, un type de garantie mais sans sûreté réelle. C'est l'acte par lequel celui qui se rend caution d'une obligation s'engage envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui même.

7 - LA DEMANDE DE CREDIT

Le dossier doit contenir les documents ci-dessous :

- 1 demande de prêt signée
- L'évaluation des besoins ainsi que tous justificatifs nécessaires;
- des garanties telles que prévues dans la politique de crédit
- une épargne suffisante

Tout dossier incomplet est irrecevable.

8 - POLITIQUE DE RECOUVREMENT

Les remboursements s'effectueront à échéance conformément aux conventions de crédit .

15 jours après la date d'échéance un avis de rappel doit être envoyé à l'emprunteur. Passé ce délai, il est institué une pénalité de retard de 5 % par mois sur le montant de l'échéance due.

Le non paiement d'une échéance pour les prêts à remboursements saisonniers et de 2 échéances pour les prêts à échéances mensuelles entraine le remboursement immédiat de la totalité du prêt.

Toute utilisation de crédit non conforme à l'objet initial donne lieu d'office au remboursement intégral du prêt.

0 - REVISION DE LA POLITIQUE DE CREDIT

La politique de crédit est susceptible d'ajustement
conjoncture économique et juridique du moment

Toute révision doit préalablement être
Assemblée Générale Ordinaire.

une

Le présent document a été adopté par l'Assemblée Générale
tenue à, le

Le Président de séance

Le Secrétaire de séance

PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE CONSTITUTIVE

GROUPEMENT D'INTERET ECONOMIQUE

L'an mil neuf cent _____ et le _____
A _____ s'est tenue _____
sous la présidence de _____ pour examiner l'ordre du jour
suivant :

- Création de Groupement d'Intérêt Economique
- Election du Conseil d'Administration

Ont assisté également à la réunion :

Après avoir pris connaissance des dispositions de l'Ordonnance n°9248 du 7/10/1992 du livre premier du nouveau code de commerce, sur les G.I.E l'Assemblée a adhéré au présent statut et accepté d'un commun accord la constitution en G.I.E.

L'Assemblée Générale a aussitôt procédé à la mise sur pied d'un Conseil d'Administration comme suit :

Président : _____

Vice Président : _____

Secrétaire chargé des Affaires Administratives : _____

Secrétaire chargé des Affaires Administratives Adjoint : _____

Trésorier : _____

Trésorier Adjoint : _____

Commissaire aux Comptes : _____

Commissaire aux Comptes Adjoint : _____

L'ordre du jour étant épuisé la séance a été levée à : _____

Le Président de la Séance

Le Secrétaire de la Séance

Les membres (voir liste des membres)

G.I.E

LISTE DES MEMBRES FONDATEURS

[illegible]

